



ваши личные

3 (171)
АВГУСТ 2025

финансы

Семейный журнал

**ОКСАНА
СТАЩЕНКО:** «Настоящая
финансовая
свобода —
это умение
отказаться
от лишнего»



Деловой вестник
«Ваши личные финансы» —
ежемесячный семейный журнал
о финансах

сайт: vlfm.ru
e-mail: info@vlfm.ru
Адрес редакции:
634029, г. Томск,
ул. Гоголя, 15, оф. 401
тел.: (3822) 716-797, 716-787
По вопросам размещения рекламы:
тел.: 716-797

Руководитель проекта главный редактор Оксана В. Кудрявцева
Выпускающий редактор Юлия ФАЛЛЕР
Литературный редактор Юлия АЛЕЙНИКОВА
Дизайн-макет Илья МЯСНИКОВ, Анна ЦЫРФА
Верстка Николай ОСИПКИН
Редакция Юлия СОЛОВЕЙ,
Ольга БОГДАНОВА,
Валентина АНКУДИНОВА,
Наталья ТАРАСОВА, Юлия КРИВОКРАСОВА

Издается с 2010 года.

Учредитель ООО «Р-консалт»,
634029, г. Томск, ул. Гоголя, 15, оф. 401.
Зарегистрирован Управлением
Федеральной службы по надзору
в сфере связи, информационных
технологий и массовых коммуникаций
по Томской области.
Свидетельство о регистрации
ПИ № ТУ 70-00344 от 1 сентября 2014 г.

Издатель Некоммерческое партнерство
по развитию финансовой культуры
«Финансы Коммуникации Информация»,
634029, г. Томск, ул. Белинского, 15, оф. 201.

Отпечатано в типографии
АО «Советская Сибирь»,
630048, Новосибирск,
ул. Немировича-Данченко, 104.
Тираж: 10 000 экз.
Дата выхода в свет: 18.08.2025.
Время подписания в печать:
по графику — 20.00, 14.08.2025.
фактически — 20.00, 14.08.2025.

Мнение редакции может
не совпадать с мнением авторов.

Цена свободная.



ИНСТРУКЦИЯ

**Накопительная пенсия:
как узнать, где хранится,
и можно ли ее забрать**

С. 10



ЛИКБЕЗ:

Подозрительная операция: что делать,
если банк заблокировал перевод? **С. 3**

ТЕМА НОМЕРА:

Не просто деньги на старость:
как работает программа долгосрочных сбережений **С. 6**

ЛИЧНЫЕ ДЕНЬГИ:

Актриса Оксана Сташенко о заработках актеров
и о том, почему никогда не берет кредиты **С. 14**

РАЗБОР:

Внесудебное банкротство: кому подходит
и какие долги спишет **С. 18**

СВОЙ БИЗНЕС:

«Если есть смысл — деньги найдутся»: предприниматель
о том, как писать успешные заявки на гранты **С. 20**

ХОББИ:

«Как сейчас помню первый заказ» — основатель бренда
MariLen об увлечении плетением из ротанга,
которое стало успешным бизнесом **С. 22**

БЮДЖЕТ ПРОФЕССИЙ:

«Обычный человек сюда не попадет» — медицинский
криминалист о специфике работы и отношении
к деньгам **С. 24**

ЛАЙФХАК:

Превращаем ненужные вещи в деньги:
правила успешной продажи на «Авито» **С. 26**

ПОЛЕЗНО:

Спуфинг и дипфейки — как мошенники используют
цифровые технологии в своих схемах **С. 28**

ИСТОРИЯ:

Стартапы прошлого столетия: какой бизнес процветал
в Томске до революции **С. 31**

Банк заблокировал счет после перевода: почему так происходит и что делать

БЛОКИРОВКА ОПЕРАЦИЙ ПО КАРТЕ ФИЗЛИЦА — ЭТО ТО, С ЧЕМ СТАЛКИВАЛИСЬ МНОГИЕ КЛИЕНТЫ БАНКОВ И РАНЬШЕ. СЕГОДНЯ ТАКИЕ СИТУАЦИИ ПРОИСХОДЯТ ЧАЩЕ ИЗ-ЗА УСИЛЕНИЯ БОРЬБЫ ГОСУДАРСТВА С ДРОПЕРСТВОМ И МОШЕННИЧЕСТВОМ.

КАКИЕ ИМЕННО ОПЕРАЦИИ БАНКИ РАСЦЕНИВАЮТ КАК ПОДОЗРИТЕЛЬНЫЕ, КАК НЕ ОКАЗАТЬСЯ В ЧЕРНОМ СПИСКЕ И ЧТО ДЕЛАТЬ, ЕСЛИ БАНК ЗАБЛОКИРОВАЛ ПОСЛЕ ПЕРЕВОДА ДЕНЕГ ВАШ СЧЕТ.



Признаки подозрительной операции с точки зрения банка

Банк может заблокировать перевод клиента, если заподозрит, что он сделан с целью финансирования терроризма или отмывания денег (закон 115-ФЗ «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма», он же «антиотмывочный») или же совершен человеком в результате обмана мошенниками. Особенно если деньги переводятся по номеру телефона, по которому раньше переводов у клиента не было, или на счет человека, внесенного в базу ФинЦЕРТ — черный список Центрального банка, куда попадают те, кто был замечен в мошеннических операциях. Признаков, по

которым банк может отнести перевод к числу подозрительных, много. Особенно внимательны банки к клиентам, которые не используют карту для бытовых расчетов (за коммуналку, покупки в супермаркете или аптеке и проч.), но зато по ней происходит множество других операций:

- переводы от разных людей;
- больше 30 операций поступления и списания средств за день;
- частое снятие денег сразу после их поступления на счет;
- переводы более 100 000 руб. в день и больше миллиона в месяц.

Если операция была определена банком как подозрительная, она приостанавливается, клиент при этом не может дистанционно распоряжаться деньгами на счете, пока не будет прояснена ситуация.



■ Что делать, если банк заблокировал счет после перевода

Если банк приостановил операцию по вашему счету и заблокировал его, выясните причину блокировки, позвонив по телефону горячей линии в банк. Обычно банки информируют клиента о блокировке счета через СМС, пуш-уведомление, по телефону или письмом на электронную почту (способ оповещения прописывается в договоре с банком) и сообщают, какая именно операция вызвала подозрение.

Напомним, что банк никогда не будет просить в сообщении перезвонить по непонятному номеру, отличному от официального номера горячей линии, и не будет давать ссылку «для разблокировки» счета — это делают только мошенники. Они подменяют в специальной программе номер своего телефона на официальный номер банка и выманивают конфиденциальные данные — якобы без них не разблокировать счет. На такие сообщения не следует реагировать.

Чтобы снять блокировку, клиенту иногда достаточно пояснить банку смысл перевода, но есть ситуации, в которых может потребоваться документальное подтверждение. Например, человек покупает у физлица подержанный автомобиль и договаривается, что часть суммы за машину он отдаст наличными, а часть переведет с карты на карту продавца после оформления договора. Если сумма перевода будет больше 100 000 руб., банк может приостановить операцию как подозрительную. В таком случае покупателю для разблокировки платежа и счета надо будет предоставить банку договор купли-продажи автомобиля. После подтверждения личности и обоснования перевода счет

будет разблокирован, а продавец получит деньги.

Но даже если вы ничего не переводили и все равно получили уведомление от банка о блокировке подозрительной операции по вашей карте, позвоните в банк и выясните ситуацию. Возможно, к вашему счету получил доступ мошенник и пытается вывести оттуда деньги. Такое может произойти, если клиент где-то скомпрометировал свою карту или потерял ее.

Иногда люди, попавшиеся на схему мошенников про «безопасный» счет, добровольно переводят жуликам свои деньги по указанным реквизитам, полагая, что спасают их от кражи. Обманутый человек не только лишится денег, но может сам стать фигурантом дела о мошенничестве: «безопасный» счет, на который уйдут деньги, может принадлежать дроперу. Такой перевод банк может заблокировать как подозрительный. Особенно если перед его совершением клиент вел долгие переговоры по телефону (а мошенник может специально держать человека на телефоне, пока тот выполняет его инструкции, чтобы не дать жертве подумать).

Блокировка перевода и счета, конечно, приносит неудобства и заставляет потратить время на разбирательства с банком, но это меньшее зло в сравнении с кражей мошенниками денег с вашего счета или попаданием в черный список ЦБ, а то и в уголовное расследование. Если перевод и счет заблокированы по формальным причинам, ситуация должна разрешиться быстро. Важно обратиться в банк в течение 2 рабочих дней после блокировки. Если за это время клиент не свяжется с банком, деньги заблокируют уже на 30 дней.



Как снизить риск блокировок

■ Никому и никогда не передавайте свою банковскую карту. Мошенники предлагают оформить карту и передать им за вознаграждение, а затем используют ее для вывода награбленных денег через дроперские схемы. За передачу личной банковской карты другому человеку за вознаграждение в России уже введена уголовная ответственность: штраф 100—300 тыс. руб. (или троекратная сумма дохода за 3—12 мес.), 480 часов обязательных работ или ограничение свободы на срок до 2 лет.

■ Не выполняйте действий с деньгами по просьбе незнакомых людей.

■ Не сообщайте никому коды из СМС или пуш-уведомлений, чтобы не скомпрометировать свою банковскую карту или не предоставить доступ к онлайн-банку мошенникам.

■ Возвращайте ошибочно переведенные на ваш счет деньги только через банк путем отмены перевода.

■ Не соглашайтесь на оплату переводом под разными предложениями (не работает терминал и проч.).

■ Если переводите родным или знакомым деньги на карту, добавляйте комментарий о цели перевода: «на подарок», «за обед», «возвращаю долг» и т. д.

ПОДРОБНО

«Цифровое клеймо» мошенников

Данные о гражданах, замеченных в мошеннических операциях, попадают в базу ФинЦЕРТ, которую еще называют черным списком ЦБ. Информацию туда подают банки и полиция. Если сведения о человеке поступили из МВД, ему блокируют карты, онлайн-банкинг и банковские приложения. Если клиента в черный список внес банк, для него вводится лимит на переводы себе и другим людям — не больше 100 000 руб. в месяц. Люди, чьи данные попали в базу ФинЦЕРТ, также лишаются права работать в госорганах.

В СКЛАДЧИНУ С ГОСУДАРСТВОМ: КАК РОССИЯНЕ КОПЯТ С ПОМОЩЬЮ ПДС

С НАЧАЛА 2024 ГОДА РОССИЯНЕ ВЛОЖИЛИ БОЛЕЕ 400 МИЛЛИАРДОВ РУБЛЕЙ В ПРОГРАММУ ДОЛГОСРОЧНЫХ СБЕРЕЖЕНИЙ (ПДС). ЗА ПОЛТОРА ГОДА ДЕЙСТВИЯ ПРОГРАММА ПОЗВОЛИЛА БОЛЕЕ 5,5 МИЛЛИОНА ЧЕЛОВЕК НАЧАТЬ **ФОРМИРОВАТЬ ЛИЧНЫЙ ФИНАНСОВЫЙ РЕЗЕРВ.** ЧТО ЭТО ЗА ИНСТРУМЕНТ, КАК РАБОТАЕТ И В ЧЕМ ЕГО РЕАЛЬНАЯ ВЫГОДА, РАЗБИРАЕМСЯ ВМЕСТЕ С ЭКСПЕРТАМИ.





Наталья Каменская,
начальник отдела регулирования
НПФ Минфина России



Сергей Беляков,
президент Национальной
ассоциации НПФ



Почему появилась программа

До 2014 года в России существовала накопительная часть пенсии. Работодатель перечислял за сотрудника страховые взносы, часть которых можно было инвестировать через негосударственные пенсионные фонды. Однако после заморозки этой системы граждане фактически остались без инструмента для долгосрочного накопления с участием государства. Программа долгосрочных сбережений стала попыткой заменить утраченную модель, но в более гибкой и современной форме.

— Изначально программа долгосрочных сбережений задумывалась как правопреемник накопительной части пенсии — тех средств, которые формировались у граждан с 2002 по 2013 год, — объясняет Наталья Каменская. — Но в итоге появился продукт, который дает возможность формировать накопления не только на пенсию, но и на любые важные цели семьи — оплату образования, приобретение недвижимости, помощь детям, крупные вложения на этапе выхода на пенсию. То есть ПДС — это уже не «пенсия на старость», а инструмент финансового планирования для всей семьи.

Кто может участвовать

Вступить в программу может любой совершеннолетний гражданин РФ. Возрастных ограничений нет. Участником может быть наемный работник, индивидуальный предприниматель, самозанятый или даже пенсионер.

— У каждого возраста свои задачи, — говорит Каменская. — Молодые семьи хотят накопить на ипотеку или обучение детей, кто-то хочет заранее обеспечить себе надбавку к пенсии. Универсальность в том, что цели определяет сам человек.

Плюс программы — возможность участия работодателя. Если он принимает решение поддерживать сотрудников, он может перечислять взносы в ПДС за них. В этом случае накопления формируются из трех источников: личные отчисления, деньги работодателя и софинансирование от государства.

— Это тот редкий случай, когда интересы всех сторон совпадают: работник получает капитал, работодатель — лояльность, а государство стимулирует гражд-

дан к финансовой ответственности, — добавляет Сергей Беляков.

Сколько добавит государство

Программа предусматривает государственное софинансирование в течение 10 лет. Сумма зависит от дохода участника и его собственных взносов:

- доход до 80 000 руб. в месяц — государство удваивает взнос: положили 36 000 — столько же добавит государство (1:1);
- доход 80 000 — 150 000 руб. в месяц — формула 1:2: чтобы получить максимум (36 000 руб.), нужно вложить 72 000 руб. за год;
- доход больше 150 000 руб. в месяц — софинансирование 1:4: чтобы получить 36 000 руб. от государства, нужно внести 144 000 руб.

Минимальный ежегодный взнос для участия в ПДС и получения софинансирования — 2 000 рублей.

— Главное, что софинансирование стартует не с даты договора, а с момента первого взноса. То есть важно не просто подписать бумаги, но и начать откладывать, — подчеркивает Каменская.

Когда можно забрать деньги

Программа рассчитана на длительное участие. Но и здесь есть гибкие условия возврата средств. Участник может забрать деньги без потерь в трех случаях:

- 1 после 15 лет участия в программе — единовременно или частями;
- 2 при достижении 55 лет для женщин и 60 лет для мужчин — даже если не прошло 15 лет;
- 3 при наступлении особых жизненных обстоятельств — дорогостоящее лечение или смерть кормильца.

Если вы захотите забрать деньги раньше, например через 5 лет, то вернуть сможете только свои личные взносы. Переведенные пенсионные накопления и средства софинансирования останутся в фонде до наступления условий выплаты. Также фонд вправе удержать штраф или пеню за досрочное расторжение договора.

— Это стимулирует не просто откладывать, а по-настоящему планировать, — считает Сергей Беляков. — По сути, программа дисциплинирует, не давая лег-

ЦИФРЫ

Сколько россиян уже участвуют

> 5,5 млн

договоров заключено на 1 июля 2025 года по данным Минфина

ДЕТАЛИ

Как россияне воспринимают ПДС

По данным декабрьского опроса ВЦИОМ, половина россиян (49 %) проявляют интерес к программе долгосрочных сбережений. Готовность участвовать в ПДС декларируют 22 %, но вступить в ближайшие 1—2 года готовы лишь 5 % опрошенных, большинство откладывает решение на 3—5 лет.

Программа вызывает больший интерес у молодежи: 32 % представительной цифровой поколения готовы участвовать против 10 % среди россиян старших возрастов.

Основные цели участия — получение софинансирования от государства (38 %) и формирование финансовой подушки (38 %). Молодые чаще называют стабильный доход в будущем и защиту в критических ситуациях, старшие — надбавку к пенсии за счет господдержки.

ко забрать накопленное на импульсивные расходы.

Кроме того, средства на счете ПДС наследуются. Исключения составляют случаи, когда участник уже начал получать пожизненные выплаты. Наследовать можно как остаток средств, так и средства, полученные в рамках срочных выплат.

Как будут выплачиваться средства из ПДС

Когда участник ПДС достигнет права на получение накопленных средств (по возрасту, сроку участия или в особой жизненной ситуации), он сможет выбрать формат выплат. Закон устанавливает несколько вариантов. НПФ в зависимости от предпочтений участника может предложить следующие варианты: пожизненную ежемесячную выплату, срочную периодическую выплату, единоразовую выплату.

■ Пожизненная ежемесячная выплата — деньги перечисляются до конца жизни равными частями. Такой вариант доступен, если сумма на счете позволяет обеспечить регулярную выплату не менее 10 % от федерального прожиточного минимума пенсионера.

■ Срочная периодическая выплата — выплата от 1 года.

■ Единоразовая выплата — по истечении 15 лет участия в ПДС. Можно также забрать средства при наступлении возраста (55 лет у женщин и 60 лет у мужчин), если сумма на счете небольшая и не превышает лимит, установленный для ее получения.

Дополнительно НПФ вправе предложить срочную выплату сроком менее 10 лет и разовую выплату независимо от суммы на счете, но только если прошло 15 лет с даты заключения договора.

Таким образом, чем дольше человек участвует в программе и чем больше сумма на

копчений, тем гибче условия при выборе формата получения средств.

Как выбрать фонд

ПДС доступна через негосударственные пенсионные фонды (НПФ). На рынке их 38, из них 35 подключены к программе. Как выбрать свой НПФ?

- 1 Посмотрите, где хранятся ваши пенсионные накопления. Возможно, проще будет заключить договор на участие в ПДС в том же фонде.
- 2 Учитывайте зарплатный банк. У большинства крупных банков есть свой НПФ (например, у Сбера, ВТБ, Газпромбанка).
- 3 Оцените доходность. Надежнее сравнивать не показатели за один год, а доходность за 5—10 лет.
- 4 Изучите комиссии. Некоторые фонды берут плату за ведение счета или управление активами — важно понимать, сколько это съедает от прибыли.

— Все 35 НПФ, участвующие в программе, соответствуют строгим требованиям. На сегодняшний день это финансово устойчивые организации с прозрачной отчетностью, — подчеркивает Наталия Каменская.

Сергей Беляков пояснил, что пенсионные фонды формируют доход за счет инвестиций в надежные инструменты — облигации, акции, депозиты, драгоценные металлы. Все вложения строго регулируются Банком России: фонды не имеют права инвестировать в криптовалюту или иные высокорисковые активы. При этом, по словам эксперта, инвестиционные портфели по программе долгосрочных сбережений обычно менее консервативны, чем те, что формируются из пенсионных накоплений. Это дает участникам ПДС возможность рассчитывать на более высокую доходность. По мнению Белякова, при выборе НПФ следует внимательно оценивать сле-

В регионах программа тоже развивается активно. По словам Наталии Каменской, в Томской области на начало июля 2025 года в ПДС уже вступили около **38,6 тыс. жителей**, объем фактических взносов составил **2,7 млрд руб.**

> 400 млрд

рублей — общий объем вложенных средств

дующие ключевые критерии: накопленную доходность за последние годы, условия получения выкупной суммы, удобство работы с фондом.

Накопленная доходность за последние годы (не текущая годовая прибыль) показывает устойчивость фонда и качество его управления. Закон требует, чтобы фонды фиксировали доходность не реже одного раза в пять лет — это важно учитывать перед выбором. Условия получения выкупной суммы особенно важны при досрочном выходе из договора. Нужно понимать, сколько времени потребуется фонду на выплату или перевод средств при расторжении договора. Сроки и процедуры могут существенно различаться у фондов.

Удобство работы с НПФ — есть ли цифровые сервисы и дистанционное обслуживание. Наличие мобильных приложений, личного кабинета, возможности заключения договора онлайн, изменения данных, перевода накопленных без лишней бумаги — все это становится очень важным для пользователей в современных условиях.

Гарантия защиты

Средства, вложенные в ПДС, застрахованы государством в пределах 2,8 млн рублей, включая инвестдоход. Это в 2 раза больше страховой суммы по банковским вкладам (1,4 млн). Банк России ведет ежедневный надзор за деятельностью фондов, проверяет их устойчивость, инвестиционные стратегии и финансовые показатели. Также задействованы сторонние аудиторские и рейтинговые агентства.

— Скептикам я бы предложила простой сравнительный пример. Можно, конечно, просто положить деньги под подушку, но мы же понимаем, что за 10—15 лет они просто обесценятся. Можно положить на депозит — доходность вроде бы есть, но у депозитов, как правило, короткий срок (максимум до трех лет), и всегда есть соблазн снять деньги раньше и потратить.

А в программе долгосрочных сбережений средства не только сохраняются, но и приумножаются, это другой подход, — говорит Каменская.

Налоговые льготы: сколько можно вернуть?

Участники ПДС могут оформить налоговый вычет — вернуть часть уплаченного НДФЛ за счет взносов в программу. Размер возврата зависит от суммы взносов и ранее уплаченного налога. Например, если за год вы внесли 100 000 руб., то при стандартной ставке НДФЛ 13 % можно вернуть 13 000 руб. Максимально возможный вычет на сегодня — 88 000 руб. в год, и он доступен тем, кто внес 400 000 руб. и уплачивает подоходный налог по ставке 22 %, применяемой с 2025 года к доходам свыше 2,4 млн руб. в год.

Налоговый вычет можно получить, подав декларацию 3-НДФЛ лично в ФНС или через личный кабинет на сайте налоговой. Действует и упрощенный порядок: НПФ сам подает в ФНС всю необходимую информацию для получения участником ПДС налогового вычета. Возврат приходит на карту — этими деньгами можно распоряжаться свободно, не дожидаясь окончания действия договора. При досрочном расторжении договора участия в ПДС все полученные вычеты придется вернуть.

Что будет дальше: детский ПДС

В настоящее время Минфин планирует расширение программы, в том числе за счет отдельного детского договора. Он позволит родителям откладывать деньги на имя ребенка с отдельным софинансированием от государства.

— Мы хотим, чтобы договор на ребенка работал независимо от договора родителя и по нему тоже начислялась определенная сумма софинансирования со стороны государства. Это может быть важным финансовым заданием к совершеннолетию, — рассказывает Каменская. Сейчас условия находятся на этапе проработки.

Как узнать сумму накопительной пенсии

С 2002 ПО 2013 ГОД ВКЛЮЧИТЕЛЬНО С ЗАРПЛАТЫ ОФИЦИАЛЬНО РАБОТАЮЩИХ РОССИЯН ОПРЕДЕЛЕННЫЙ ПРОЦЕНТ ОТЧИСЛЯЛСЯ НА НАКОПИТЕЛЬНУЮ ПЕНСИЮ. В 2014 ГОДУ ЕЕ «ЗАМОРОЗИЛИ», А СФОРМИРОВАННЫЕ НАКОПЛЕНИЯ ОСТАЛИСЬ НА ЛИЦЕВЫХ СЧЕТАХ ГРАЖДАН В ПЕНСИОННОМ ФОНДЕ — ГОСУДАРСТВЕННОМ ЛИБО В НПФ. КАК УЗНАТЬ, **ГДЕ СЕЙЧАС НАХОДЯТСЯ ВАШИ ПЕНСИОННЫЕ НАКОПЛЕНИЯ**, КАКОВА ИХ СУММА И КАК ИХ МОЖНО ПОЛУЧИТЬ, РАССКАЗЫВАЕМ В НАШЕЙ ИНСТРУКЦИИ.

Накопительная пенсия: что это и у кого она есть

Накопительная пенсия формировалась у официально работающих граждан РФ в период с 2002 по 2013 год включительно. В 2014 году накопительную пенсию заморозили, все взносы (22 % от зарплаты) теперь поступают на страховую пенсию. Также накопительная пенсия есть у граждан, которые участвовали в программе софинансирования пенсии, и у женщин, направивших маткапитал на свою будущую пенсию.

Накопительная пенсия находится либо на лицевом счете в Социальном фонде России (СФР), либо на счете в НПФ, если гражданин выбрал негосударственный пенсионный фонд для формирования накопительной части пенсии. Как СФР, так и негосударственные фонды через управляющие компании инвестируют пенсионные накопления граждан, чтобы приумножить их. Деньгами на лицевых

счетах СФР управляет ВЭБ, а накоплениями, переведенными в НПФ, — управляющие компании, привлеченные конкретными фондами.

Таким образом, сумму накопительной пенсии формируют:

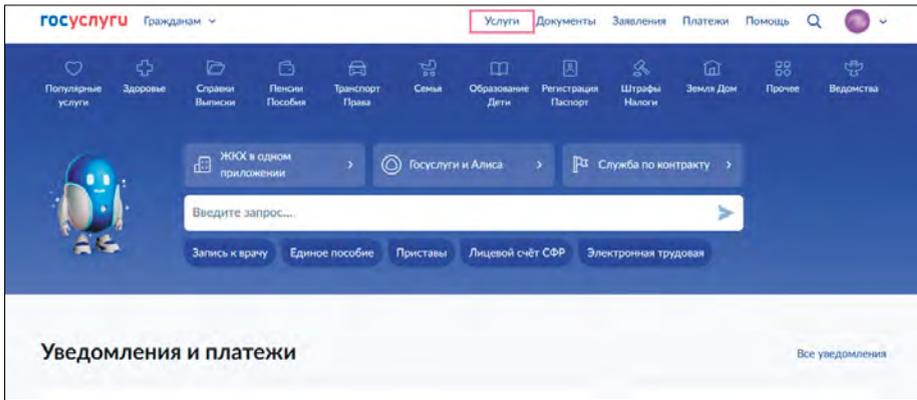
- отчисленные работодателем взносы;
- добровольные взносы самих граждан на свою пенсию (при наличии таковых);
- средства маткапитала, переведенные на будущую пенсию;
- доход, полученный в результате инвестирования пенсионных накоплений управляющей компанией пенсионного фонда.

Где и как узнать сумму накопительной пенсии

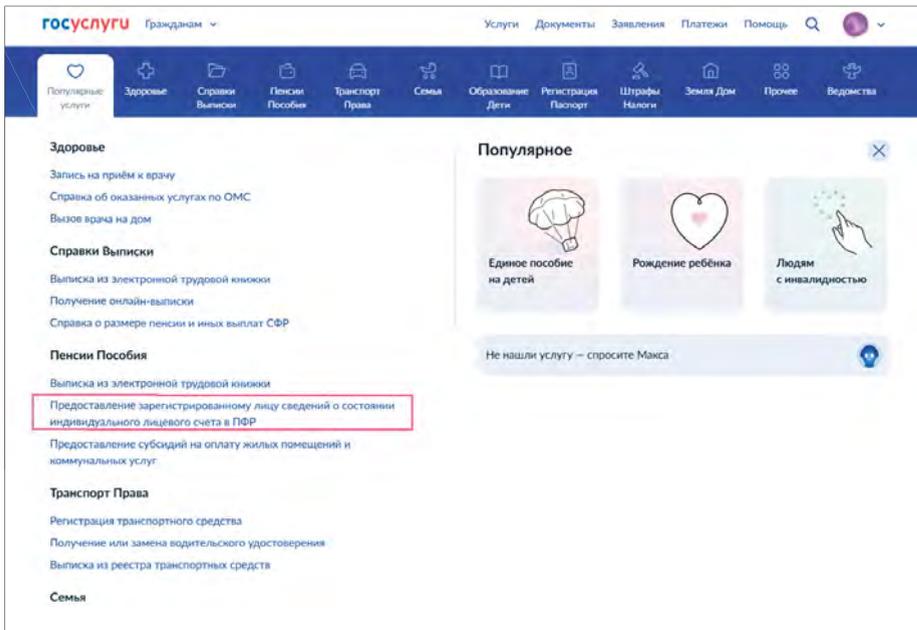
О сумме пенсионных накоплений расскажет выписка с лицевого счета гражданина в СФР. Проще всего заказать ее онлайн через «Госуслуги». Для этого понадобится подтвержденная учетная запись на портале.

КСТАТИ

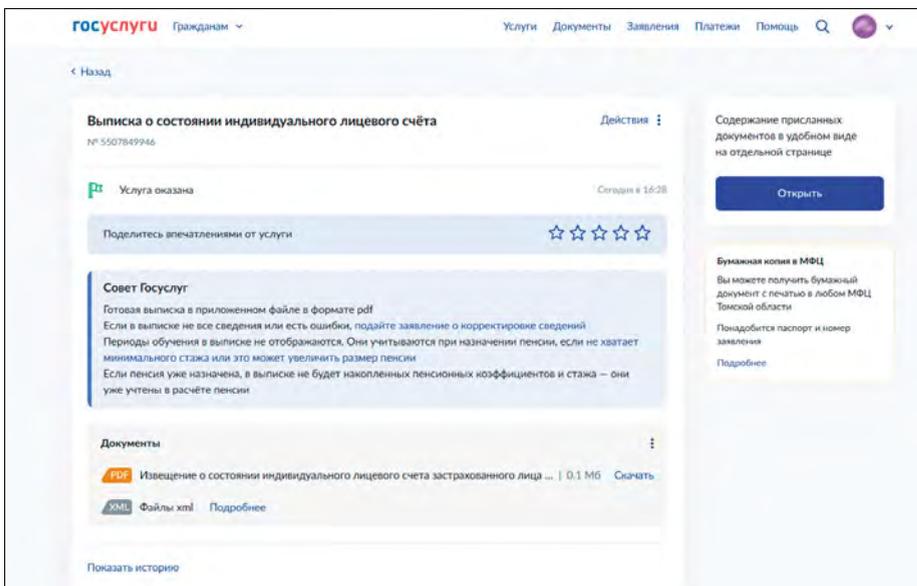
Если нет подтвержденного аккаунта на «Госуслугах», можно заказать выписку лично в отделении СФР или через МФЦ (понадобится паспорт и СНИЛС). Либо отправить заявление в СФР заказным письмом через «Почту России», приложив копии паспорта и СНИЛС, заверенные нотариусом.



1 Авторизируемся и заходим в раздел «Услуги».



2 Выбираем пункт «Предоставление зарегистрированному лицу сведений о состоянии индивидуального лицевого счёта в ПФР» и заказываем выписку.



Портал обещал прислать готовую выписку в течение дня, но уже примерно через полчаса документ поступил в личный кабинет — уведомление об этом пришло на почту.

3 Открываем сообщение на «Госуслугах» и скачиваем прикрепленное извещение — это и есть выписка. Сумма накопительной пенсии будет указана в 3-м пункте, если накопления формировались в СФР, и в 4-м пункте — если в НПФ (в этом случае 3-й пункт в выписке просто отсутствует). В нашем случае это пункт 4.

Продолжение на странице 12 →

сумма средств пенсионных накоплений застрахованного лица, гарантируемая Агентством по страхованию вкладов при наступлении гарантийного случая⁵ в отношении средств пенсионных накоплений, учтенных на индивидуальном лицевом счете застрахованного лица руб. коп., **1**

в том числе:

сумма страховых взносов на финансирование накопительной пенсии: руб. коп.,

средства (часть средств) материнского (семейного) капитала: 0 руб. 00 коп.,

сумма дополнительных страховых взносов на накопительную пенсию, сумма взносов работодателя и сумм софинансирования пенсионных накоплений: 0 руб. 00 коп.;

сумма средств пенсионных накоплений с учетом результата их инвестирования (размещения до отражения в специальной части индивидуального лицевого счета): руб. коп., **2**

в том числе:

сумма страховых взносов на финансирование накопительной пенсии с учетом результата их инвестирования (размещения до отражения в специальной части индивидуального лицевого счета): руб. коп.,

средства (часть средств) материнского (семейного) капитала с учетом результата их инвестирования: 0 руб. 00 коп.,

дополнительные страховые взносы на накопительную пенсию, взносы работодателя и сумма софинансирования пенсионных накоплений с учетом результата их инвестирования (размещения до отражения в специальной части индивидуального лицевого счета): 0 руб. 00 коп.;

сумма гарантийного возмещения (возмещения) при наступлении гарантийного случая⁶ в отношении средств пенсионных накоплений, учтенных на индивидуальном лицевом счете застрахованного лица:

сумма гарантийного возмещения, в том числе в текущем календарном году: 0 руб. 00 коп.,

сумма гарантийного возмещения, в том числе в текущем календарном году: 0 руб. 00 коп.;

информация о дополнительных страховых взносах на накопительную пенсию, в том числе поступивших в рамках Программы государственного софинансирования пенсионных накоплений⁷:

Год	Дополнительные страховые взносы на накопительную пенсию застрахованного лица, руб., коп.	Суммы государственного софинансирования ⁷ , руб., коп.	Взносы работодателя, руб., коп.

фактическую сумму средств пенсионных накоплений можно узнать в выбранном застрахованным лицом

АО НПФ ГАЗФОНД ПЕНСИОННЫЕ НАКОПЛЕНИЯ

наименование негосударственного пенсионного фонда

На скрине мы выделили интересующую нас информацию.

1 — это сумма взносов, поступивших на накопительную пенсию, она застрахована в АСВ и гарантирована государством, поэтому будет выплачена в любом случае. Так, если у НПФ отзовут лицензию или он объявит себя банкротом, Агентство по страхованию вкладов (АСВ) вернет сумму взносов обратно в СФР. В гарантированную сумму входят и все дополнительные взносы, которые перевел

себе на пенсию гражданин, и маткапитал. В нашем примере эти суммы равны нулю.

2 — это сумма накопленного пенсионного капитала с учетом инвестиционного дохода. Инвестиционный доход по закону управляющие компании фиксируют раз в 5 лет и добавляют его к имеющимся на счете пенсионным накоплениям. Если по итогам 5 лет дохода от инвестирования нет, то и сумма на счете не увеличится. В случае убыточности инвестирования все

убытки компенсирует управляющая компания, а гражданин останется при накоплениях пятилетней давности. В отличие от гарантированной суммы пенсионных накоплений инвестиционный доход не застрахован. Если НПФ обанкротится или лишится лицензии, инвестиционный доход может быть потерян. Также он «сгорает» при переводе накопительной пенсии из одного НПФ в другой до фиксации дохода, то есть раньше чем через 5 лет со дня предыдущей фиксации.

ДЕТАЛИ

Накопительную пенсию можно перевести в ПДС

Если гражданин является участником (или собирается им стать) программы долгосрочных сбережений (ПДС), ему может быть выгодно перевести свою накопительную пенсию на счет ПДС.

Что дает перевод?

- Возможность быстрее получить доступ к средствам накопительной пенсии: в системе ОПС (обязательного пенсионного страхования) есть возрастной порог для начала выплат (женщины — 55 лет, мужчины — 60 лет), в ПДС выплаты можно получать после 15 лет участия в программе независимо от возраста.
- Гибкий срок выплат: если в ОПС он фиксированный, то в ПДС — от 5 лет (зависит от НПФ, в котором открыт счет ПДС).
- Увеличивается шанс получить пенсионные накопления единовременной выплатой: в ОПС пороговая сумма за-

висит от периода выплат (определяется ежегодно государством) и от среднего по РФ прожиточного минимума для пенсионера, в ПДС порог для единовременной выплаты выше.

- Возможность забрать накопления в экстренной ситуации (на дорогостоящее лечение и в случае потери кормильца). В ОПС нельзя экстренно забрать накопительную пенсию.
 - Страховка АСВ распространяется не только на взносы (как в ОПС), но и на инвестиционный доход от средств на счете ПДС.
 - Накопительная пенсия в составе средств на счете ПДС наследуется.
- Для перевода накопительной пенсии в ПДС нужно подать заявление в НПФ, в котором открыт счет ПДС. При этом накопительная пенсия должна находиться в том же НПФ. Если накопления лежат в СФР или в другом НПФ, то сначала придется перевести их в целевой НПФ — в тот, где открыт счет ПДС.

Как рассчитывается и когда выплачивается накопительная пенсия

Накопительная пенсия выплачивается тем гражданам, у кого формировались пенсионные накопления за счет взносов работодателя и/или собственных добровольных взносов и средств материнского капитала. По достижении определенного возраста (в 2025 году это 55 лет у женщин и 60 лет у мужчин) и достаточном страховом стаже и количестве пенсионных баллов можно подавать заявление на выплату.

Для расчета сумму пенсионных накоплений делят на ожидаемый период выплат в месяцах (в 2025 году это 270 мес.). Если рассчитанная сумма ежемесячной выплаты больше 10 % от федерального прожиточного минимума для пенсионеров (в 2025 году он равен 15 250 руб.), назначаются ежемесячные выплаты накопительной пенсии.

Если сумма ежемесячной выплаты меньше 10 % от прожиточного минимума и гражданину уже назначена страховая пенсия по старости, он получит всю сумму накопительной пенсии одной выплатой. Единовременная выплата пенсионных накоплений положена также тем,

кому уже полагается страховая пенсия по старости, но нет нужного стажа и пенсионных баллов для ее назначения.

Для тех, кто софинансировал свою будущую пенсию, и тех, кто направил на нее маткапитал, существует срочная выплата накопительной пенсии. Срок ее получения определяет сам гражданин, но есть минимальный — 10 лет. Условия назначения срочных выплат накопительной пенсии:

- есть право на досрочную пенсию по старости;
- достижение пенсионного возраста + наличие достаточного страхового стажа и пенсионных баллов для назначения страховой пенсии по старости.



«Я БОЯГУЗКА. ЖИВУ ТОЛЬКО ТЕМ, ЧТО ЗАРАБОТАЛА»

Актриса Оксана Сташенко о деньгах, благотворительности и сапогах мечты

ОКСАНУ СТАШЕНКО ЗНАЮТ МИЛЛИОНЫ — ПРЕЖДЕ ВСЕГО ПО РОЛИ ЖАНЕТТЫ ПЕТРОВНЫ СЕЛЬСКОЙ В СЕРИАЛЕ «ВОЗВРАЩЕНИЕ МУХТАРА». НО ЗА ПРЕДЕЛАМИ ЭКРАНА ОНА НЕ МЕНЕЕ АКТИВНА: СТАВИТ СПЕКТАКЛИ, ПИШЕТ СЦЕНАРИИ, СНИМАЕТ КИНО, ПОМОГАЕТ ДЕТЯМ-СИРОТАМ И ВЕТЕРАНАМ. ПРИ ЭТОМ ОСТАЕТСЯ ВЕРНА СЕБЕ: **НЕ БЕРЕТ КРЕДИТЫ, НЕ ИНВЕСТИРУЕТ В ФОНДОВЫЙ РЫНОК, НЕ ГОНИТСЯ ЗА СТАТУСОМ.** НАША ГЕРОИНЯ ЖИВЕТ НА ТО, ЧТО ЗАРАБАТЫВАЕТ, И СЧИТАЕТ, ЧТО НАСТОЯЩАЯ ФИНАНСОВАЯ СВОБОДА — ЭТО УМЕНИЕ ОТКАЗАТЬСЯ ОТ ЛИШНЕГО.

текст:
Валентина
АНКУДИНОВА

фото:
Александр
БЫКАСОВ

Нужно всегда иметь кубышку

— Бывает ли в вашей профессии финансовая стабильность? Что вы вообще вкладываете в понятие финансовой стабильности?

— В актерской профессии, как мне кажется, никогда не может быть финансовой стабильности. Артист — это всегда не про деньги, хотя жить без них невозможно и ставки у актеров бывают очень высокими. Многие, стараясь зарабатывать больше, поднимают себе гонорары — у половины после этого заканчиваются съемки, а у другой половины все складывается. Я раньше стеснялась озвучивать свою ставку, но мне попадались честные продюсеры и режиссеры, которые оценивали меня адекватно и грамотно. Когда я получила приглашение на съемку, мне сразу называли мой гонорар, и я понимала, сколько получу. Со временем я научилась озвучивать ставку сама — без стеснения. Это мой заработок.

Финансовая стабильность для меня — это никогда не брать кредиты, ипотеки и в долг. Я живу только на то, что уже заработала. Мама с детства учила иметь небольшую кубышку и жить только на свои. Мама воспитывала меня одна, без папы, до моих 15 лет. И я получаю настоящее удовольствие от осознания того, что хотя бы этим защищаю себя — я никому не должна.

Один из моих жизненных принципов — никогда не давать в долг. Могу по пальцам одной руки пересчитать случаи, когда сама предлагала занять — куме, родным, подруге. И только тогда, когда понимала, что они могут не вернуть. Но родным я всегда помогаю — сестре, племянникам, крестникам. И помогаю только тогда, когда понимаю, на что конкретно пойдут деньги. На пустяки не даю. Вот такая я серьезная тетька.

Мне кажется, финансовая стабильность зависит не от профессии, а от умения распоряжаться деньгами. Я до сих пор по привычке веду тетрадку: сколько заработала, сколько потратила. Этот бухгалтерский подход от мамы остался со мной на всю жизнь.

Недавно в музее Калашникова в Ижевске я прочитала цитату. Он говорил: «Я создаю оружие, чтобы моя страна жила в мире». Сам он жил очень скромно. Родился в семье с десятью детьми, с двух лет работал. И там была его фраза: «Мое оружие защищает Родину. Дает ей мир. А за»



Мне кажется, финансовая стабильность зависит не от профессии, а от умения распоряжаться деньгами.

чем мне миллионы? У меня есть где жить, что есть и что надеть. Лишь бы страна жила в мире». Это невероятная мудрость. Главное, чтобы в России был мир. Тогда всегда можно заработать. Всегда. А лентяй, тунеядец — он всегда найдет оправдание: «Я непризнанный гений», «Меня не приглашают». Надо разобраться, почему не приглашают, и просто найти работу. Это касается любой профессии, не только актерской. Люди заражаются обломовщиной — лежат на диване, жалуются и ждут, когда кто-то принесет им все на блюдечке. Так не бывает.

— Как вы выбираете проекты: что важнее — интерес, команда, гонорар, экранное время?

— Все важно. Если предлагают интересную роль, я могу и по ставке подвинуться. Команда тоже имеет огромное значение — артист никогда не знает, в какую среду он попадет. Иногда говорят, кто режиссер, и это уже важно. Был случай, когда я отказалась от проекта, потому что знала, для какого канала он снимается. Для меня этот канал — табу. Там программы с нецензурной бранью. Считаю, что такие вещи недостойны экрана. Их можно показывать разве что в гаражах, где мужчины что-то бурчали в моем детстве. Но не в эфире. В другой раз я отказалась от роли, в которой была матерщина, да еще сам персонаж был откровенно мерзкий. Я и отрицательные роли играла, но не настолько. Не жалею об отказе.

Иногда бывало, что мне предлагали замечательную роль, хороший гонорар, но я не могла — у меня в 30-дневный месяц помещалось 38 съемочных смен. Снималась днем, вечером летела в другой город, ночью — другая съемка, утром — снова самолет. Такая вот была загруженность. Сейчас влияет возраст. Я уже вхожу в ранг мам, молодых бабушек, партийных работников, представительниц власти, сотрудниц полиции... Предложений стало меньше, но они есть. И я рада.

Вкладываю деньги в профессию

— Помните свою первую зарплату?

— Конечно. После седьмого класса мы с подружкой устроились сани-

тарками в детскую стоматологию. Я боялась зубных, но утешала себя тем, что не вижу процесса. Мыли все в обед и в конце смены. Работали месяц — больше нельзя было по закону. Получила 70 с лишним рублей. Это были огромные деньги. Купила себе импортные сапоги на каблучке. Мама разрешила. Я тогда уже была секретарем комсомольской организации, ходила в театральную студию, собиралась поступать в училище. Мама все это видела, поддерживала. Эти сапоги я потом носила лет пять.

— Как вы обращаетесь с деньгами?

— Рационально, но как творческий человек иногда спонтанно. Например, мы очень долго и тщательно выбирали участок под дом, нашли один. А потом, уже уезжая, увидели другой. И я поняла: это он. Тут же позвонила в администрацию и отправила аванс. Сидя в машине.

В 90-е я много снималась за рубежом, а в 2000-х — в России. Деньги зарабатывались, но не тратились — времени не было. Иногда покупала вещи, а потом находила их дома с бирками. Дарила сестре, племянникам. Сейчас я покупаю мало и осознанно. Есть платья, которые я ношу много лет. Надену пару раз, потом отвисят в шкафу — и снова надеваю. Они вне моды, идут мне, смотрятся как новые.

Некоторые вещи не могу отдать, расстаться с ними. Они как якоря: связаны с определенным моментом, определенной ролью и поэтому дороги сердцу. Это не плоскинство, просто память. И у меня есть полочка с такими «штучками». Они со мной давно, переезжают со мной, и я к ним отношусь очень трепетно.

— Планируете ли вы доходы?

— Нет. Это бессмысленно. В актерской профессии все меняется за день. Я записываю предполагаемый приход, но даже мысленно его не трачу. И если что-то отменилось, то спокойно принимаю, не делаю трагедию. Заранее знаю: не заработала — не потрачу. Трачу только то, что есть. В голове держу список того, что надо обновить, купить, отремонтировать. Мы живем в доме, там постоянно что-то ломается — лампочки, кран, проводка. Умом мы понимаем, что пришло

время менять машину, она старенькая уже, но сейчас не до того. Сейчас вся энергия уходит на съемки моего второго полнометражного фильма. Это большая работа и, конечно, затраты. Но я знаю, на что и зачем трачу. Так что это осознанно.

— **Во что вкладываете деньги?**

— В профессию. Сейчас — в кино. В путешествия не вкладываюсь. Не потому, что не люблю, просто времени нет. Я люблю Россию. Много езжу с гастрольями по большим и маленьким городам. И горжусь тем, как меняется страна. В малых городах уже не надо мечтать о Москве — там есть всё. Люди открытые, теплые, настоящие. Я с удовольствием туда езжу.

Образование? Я учусь всегда. Плачу временем. Оно у меня ценное. Я уже взрослая, и каждый день — это тоже часть моего образования.

Нет цели нажить огромный капитал

— **Как устроены финансы в вашей семье?**

— Это личное. У всех по-разному. Кто-то делит все, кто-то живет раздельно. Бывает, что в семье один кормилец, и не всегда это мужчина. Я не хочу никого смущать своими взглядами. Главное — чтобы обоим было комфортно.

— **Инвестируете ли вы?**

— Нет. Я боягузка (трусиха — прим. ред.). Живу только на то, что зарабатывала. Никаких акций, дополнительных квартир. У меня есть однушка в Москве и небольшой уютный домик в Подмоскowie — 84 квадрата. Его все любят. Больше мне ничего не надо. Я понимаю: когда уйду, душа не заберет ничего. Поэтому нет у меня цели нажить себе каких-то капиталов, чтобы потом мои родные переругались все между собой из-за наследства.

— **Есть ли у вас мечта, на которую копите?**

— Не коплю. Если копить и не тратить, бог может подумать: ну, ей ничего не нужно — и перекроет финансовый поток. А когда я трачу на фильм, на помощь, на благотворительность, все возвращается.



Если я понимаю, что мы с мужем так устали, что можем загреметь в больницу, что находимся на грани, то ищу окошко и на 3—4 дня уезжаю в санаторий или к морю. Иногда мне достаточно просто смотреть на море, не купаться. Один день — и ощущение, что отдохнула месяц.

— **Какой совет вы бы дали себе 20-летней?**

— Наверное, я бы просто себя похвалила. Я три с половиной года училась в другом городе. Моя мама присылала мне каждый месяц 30 рублей, плюс была стипендия. Но нужно было оплатить проживание, на что-то месяц питаться. И я умела эти деньги распределить. И никогда не брала в долг. Этот навык остался со мной навсегда.

— **Вы очень много участвуете в благотворительности?**

Почему?

— Не люблю слово «участвую». Помогаю — да, но только адресно. Только если знаю, что без меня человек не справится. Иногда вижу сбор по телевизору, могу сразу сказать мужу: «Я переведу». А он отвечает: «Я уже отправил». У нас одинаковое отношение. Но помогаю не только деньгами. Иногда делом, присутствием, советом. Когда человек использует твой опыт — это большая отдача.

Недавно фермер, который помогал съемкам, потерял часть фермы из-за пожара. Цех сгорел. Он сам никогда бы не просил, но я сразу отправила деньги, потому что знала: ничем другим помочь не могу. И если в семье кто-то болен, я не думаю, дать в долг или нет. Просто лечу. Это даже не обсуждается. Это догма.

Не коплю. Если копить и не тратить, бог может подумать: ну, ей ничего не нужно — и перекроет финансовый поток.



Внесудебное банкротство: как выбраться из долгов, если погасить их не получается

ЕСЛИ ОБСТОЯТЕЛЬСТВА СЛОЖИЛИСЬ ТАКИМ ОБРАЗОМ, ЧТО **НЕЧЕМ ПЛАТИТЬ ПО КРЕДИТАМ И ДОЛГИ РАСТУТ С КАЖДЫМ ДНЕМ**, ВЫХОДОМ МОЖЕТ СТАТЬ БАНКРОТСТВО. БОЛЕЕ ПРОСТОЙ И МЕНЕЕ ЗАТРАТНОЙ ЯВЛЯЕТСЯ ВНЕСУДЕБНАЯ ПРОЦЕДУРА БАНКРОТСТВА. РАЗБИРАЕМСЯ, КАКИМ КРИТЕРИЯМ ДОЛЖЕН СООТВЕТСТВОВАТЬ ДОЛЖНИК И ЧТО НУЖНО ПРЕДПРИНЯТЬ ДЛЯ ПОЛУЧЕНИЯ СТАТУСА БАНКРОТА.

ПОДРОБНО

Справки для банкротства через МФЦ

- справка о получении пенсии (выдает СФР);
- справка, подтверждающая, что исполнительный документ выдан более 1 года назад (выдает ФССП/банк/работодатель);
- справка об участии в СВО (выдает военкомат/МФЦ/«Госуслуги»/войсковая часть по месту службы).

Официальное признание гражданина банкротом означает признание его неспособности платить по долгам и обязательствам — перед банками, налоговой, МФО, поставщиками ЖКУ и др. Задолженность банкрота признается безнадежной и списывается. Банкротом человек может быть признан через суд или же без его участия. В первом случае возникнут расходы на оплату услуг финансового управляющего и ряд других, внесудебная процедура признания банкротом бесплатна, не требует участия финуправляющего и запускается через МФЦ.

Кому подходит внесудебное банкротство

Пройти процедуру могут граждане с долгом от 25 000 до 1 млн рублей. В эту сумму входят платежи по кредитам и займам, налоги, алименты (они учитываются в общей сумме долга, но не списываются), дорожные штрафы, судебная задолженность и др. При этом доходы должника не позволяют ему платить по долгам. Помимо суммы долга и отсутствия дохода для его погашения есть еще несколько условий — хотя бы одно из них должно выполняться для прохождения процедуры внесудебного банкротства.

1 За плечами должника уже есть оконченное исполнительное производство. Это значит, что приставы уже заводили дело и пытались взыскать с человека задолженность, но не смогли — не оказалось имущества, которое можно реализовать в счет погашения долгов. Других неоконченных исполнительных производств по ст. 46, ч. 1, п. 4 у претендующего на статус банкрота быть не должно.

2 Единственный доход должника — это пенсия или социальное пособие в связи с рождением и воспитанием ребенка, приставы взыски-

вают долг не менее 1 года, но он все еще не погашен, а имущества, которое можно пустить на погашение, нет.

3 Должник был или является участником СВО, имущества, на которое можно обратиться взыскание, не имеет, исполнительное производство длится более года, но долг не погашен.

4 Исполнительное производство в отношении должника длится более 7 лет.

Как пройти процедуру

1 Проверьте структуру своей задолженности. Претенденту на статус банкрота необходимо иметь четкое представление о том, кому и сколько он должен. Ведь спишутся долги только перед теми кредиторами, которые будут указаны в заявлении на банкротство. Кого упустили — тому выплачиваете долг. Лучше составить список всех кредиторов заранее. Суммы долгов должны быть указаны на дату подачи заявления.

Где посмотреть суммы задолженности:

- займы и кредиты — запросить справку у кредитора; в личном кабинете на сайте банка; в мобильном приложении;
- налоги — на сайте ФНС или на «Госуслугах»;
- коммунальные платежи — в квитанциях на оплату или в личном кабинете на сайте поставщика услуг;
- штрафы ГИБДД — на сайте ведомства или на «Госуслугах»;
- судебная задолженность — на сайте ФССП.

Важно не только перечислить всех кредиторов и полные суммы задолженности перед ними, необходимо указать верные сведения об этих организациях (название, адрес).

2 Подайте заявление и документы в МФЦ. Понадобится копия паспорта и документ, подтверждающий место жительства (или пребывания). Необходимые

ДЕТАЛИ

Внесудебное банкротство отменяется, если...

1 Улучшилось имущественное положение должника

Если имущественное положение должника улучшилось настолько, что он может погасить свои долги перед кредиторами из списка полностью или в значительной мере,

он обязан в течение 5 рабочих дней сообщить об этом в МФЦ. В таком случае процедура внесудебного банкротства прекращается.

2 Кредитор подал в суд иск о взыскании долга

Потребовать через суд погашения долга вправе кредитор, которого должник не включил в список,

когда подавал заявление в МФЦ. Это может сделать и кредитор из списка, если обнаружит, что должник скрыл имущество/доходы, чтобы не платить по долгам, или занизил сумму долга. Если суд признает требования кредитора обоснованными, процедура внесудебного банкротства будет прекращена.

С какого момента должник считается банкротом

Пока идет процедура внесудебного банкротства, действует мораторий на удовлетворение требований кредиторов — прекращается списание платежей, начисленные проценты, пеней и штрафов по обязательствам, задолженность не растет. Приостанавливаются имущественные взыскания по исполнительным документам (ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)», ст. 223.4, чч. 1 и 2). Должнику в это время нельзя брать кредиты и выступать поручителем по чужим кредитам.

По окончании процедуры гражданин признается банкротом и освобождается от дальнейшего исполнения обязательств перед кредиторами, указанными им в заявлении, поданном в МФЦ. Задолженность признается безнадежной, сумма долга, указанная в заявлении, списывается.

Случаи, в которых долги не спишут

1 Кредитор не попал в список. Не списывается задолженность перед кредиторами, которых должник не включил в список при подаче заявления в МФЦ.

2 Должник повел себя недобросовестно

Если должник смошенничал, был уличен в фиктивном или преднамеренном банкротстве.

Не подлежат списанию:

- текущие долги — долги, возникшие во время процедуры;
- выплаты за моральный ущерб, вред жизни и здоровью;

- алименты;
- долги по выплате заработной платы и выходного пособия;
- суммы убытков, которые должник принес организации, участником которой был;
- платежи при привлечении к субсидиарной ответственности;
- суммы возмещения за вред, нанесенный имуществу;
- долги, не указанные в заявлении на банкротство.

Статус банкрота: последствия

По окончании процедуры внесудебного банкротства должник получает статус банкрота, его задолженность признается безнадежной, он освобождается от исполнения обязательств перед кредиторами, указанными в заявлении на банкротство. В ЕФРСБ вносятся сведения об окончании процедуры внесудебного банкротства. Получение статуса банкрота имеет долгосрочные последствия. Так, в течение 5 лет после признания банкротом нельзя обращаться с новым заявлением о банкротстве, а при оформлении кредитов и займов необходимо указывать свой статус банкрота. Информация о банкротстве отражается в кредитной истории заемщика. В течение 3 лет после признания банкротом гражданину запрещается занимать руководящие должности в юридическом лице.

Если через внесудебное банкротство прошел индивидуальный предприниматель, он не может зарегистрировать новое ИП, быть учредителем и руководителем юрлица и подать снова на внесудебное банкротство раньше чем через 10 лет.

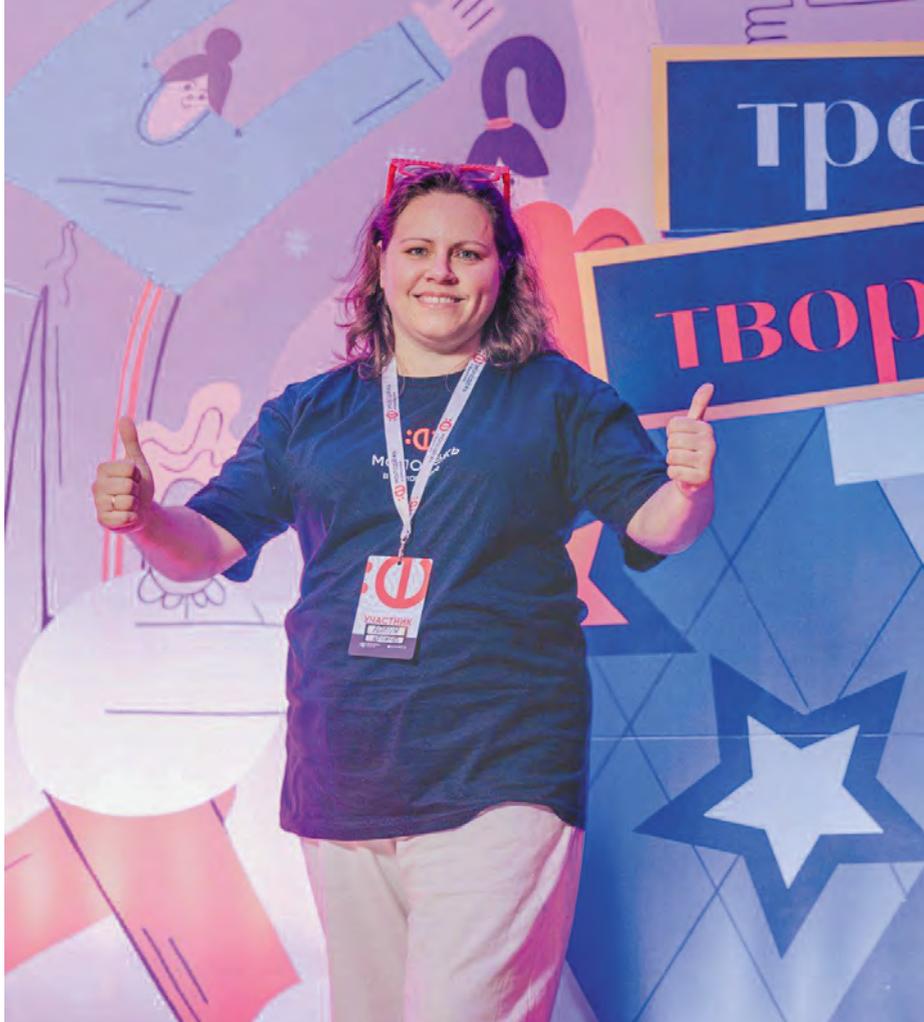
справки МФЦ запросит в СФР и ФССП через межведомственное взаимодействие, но можно получить их самостоятельно и принести сразу. Еще раз подчеркнем: долги перед теми кредиторами, которых заявитель не внесет в список, придется выплачивать. Важно правильно указать суммы долгов: если сумма в заявлении окажется ниже фактической, кредитор сможет через суд остановить процедуру банкротства.

3 Дождитесь результатов проверки документов

МФЦ будет выяснять, отвечает ли должник критериям внесудебного банкротства, нет ли технических несоответствий и ошибок в документах. Если должник не отвечает критериям внесудебного банкротства, МФЦ выносит отказ. Повторное заявление можно подавать через месяц или обжаловать в суде отказ в приеме первого заявления.

Если проверка выявила несоответствия или технические ошибки, в запуске банкротства будет отказано. Все недочеты МФЦ перечислит, их можно будет устранить и через месяц подать новое заявление.

Если документы в порядке и по заявлению должника принято положительное решение, в Единый федеральный реестр сведений о банкротстве (ЕФРСБ) передается информация о запуске процедуры внесудебного банкротства гражданина в течение 4 рабочих дней. С момента включения в ЕФРСБ сведений начинается процедура банкротства, которая продлится полгода.



СВОЙ БИЗНЕС

текст:

Валентина АНКУДИНОВА

ФОТО ИЗ ЛИЧНОГО
АРХИВА ГЕРОИНИ

«Грант — это не джекпот, а шанс»

Как томская предпринимательница реализует социальные проекты на государственные деньги

ЮЛИЯ ЮДИНА — СОЦИАЛЬНЫЙ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ, РУКОВОДИТЕЛЬ СЕМЕЙНОГО КЛУБА ОБЩЕНИЯ «ВДОХНОВЕНИЕ» И АВТОР НЕСКОЛЬКИХ УСПЕШНЫХ ГРАНТОВЫХ ЗАЯВОК. ЗА НЕСКОЛЬКО ЛЕТ ЕЙ **УДАЛОСЬ ПРИВЛЕЧЬ БОЛЕЕ 1,1 МИЛЛИОНА РУБЛЕЙ НА РЕАЛИЗАЦИЮ СВОИХ ИДЕЙ**: ОТ РАЗВИТИЯ СОБСТВЕННОГО КЛУБА ОБЩЕНИЯ ДО СОЗДАНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЕКТА «ГОВОРИ. УБЕЖДАЙ, ИГРАЮЧИ!» ДЛЯ ШКОЛЬНИКОВ 7—8 КЛАССОВ. МЫ ПОГОВОРИЛИ С НЕЙ О ТОМ, КАК ОНА ПРИШЛА К ГРАНТАМ, ЗАЧЕМ В ЭТОМ ДЕЛЕ СИСТЕМНОСТЬ И ПОЧЕМУ ЗАЯВКУ НЕ ПИШУТ «НА КОЛЕНКЕ».

Как все началось: от клуба до проекта

— Я не ищу инвесторов, не беру кредиты. Я учусь писать проекты так, чтобы государство могло вложиться в то, что полезно людям, — говорит Юлия. Юлия получила статус социального предпринимателя в 2021 году. Осенью 2022 года после обучения основам социального предпринимательства в центре «Мой бизнес» подала заявку на финансовую поддержку, но грант с первого раза выиграть не получилось. Успешной стала вторая попытка, которой предшествовала работа над ошибками.

В 2023 году Юлия получила грант в форме субсидии: 441 000 рублей на развитие семейного клуба. Большая часть суммы пошла на приобретение медицинского нейропсихологического оборудования.

— Это не был абстрактный бизнес-план. Мы показали, что делаем, что уже работает и куда хотим расти. Государство увидело в этом смысл и поддержало, — вспоминает она.

Спустя полгода Юлия решила участвовать в конкурсе «Росмолодежь. Гранты 1 сезон 2024» уже как физическое лицо. Шутит, что успела «прыгнуть в последний вагон»: программа открыта для людей до 35 лет включительно, и ей было именно столько. С первого раза проект получил финансирование — 695 000 рублей.

— Это был проект о подростках и для подростков. Мы хотели не просто рассказать им, как развивать коммуникативные, презентационные навыки, ораторское мастерство, но и на практике через тело и физику проработать ограничивающие убеждения, мешающие свободно говорить с любым собеседником. Через ролевые психологические игры, переговорные турниры и речевые тренажеры, входящую психодиагностику они лучше поняли себя. А родители в это вовлеклись не фоном, а всерьез. Это про семью, про опору, — говорит Юлия.

Проект, который дает результат и остается после

Благодаря гранту удалось провести годовой образовательный курс: входящую и итоговую психодиагностику для детей и родителей, шесть игровых групповых тренингов, а также практикумы в мини-группах по 12—14 че-



ловек с психологами, экспертами по голу. Всего участие приняли 100 семей.

— Это был не курс «на галочку». Мы действительно смотрели, как меняется ребенок, как включается родитель, как работает связка. И все это бесплатно для участников. А если бы семьи обращались к аналогичным специалистам платно, то объем их затрат составил бы 30 000—40 000 рублей, — объясняет Юлия.

Грантовые деньги пошли не только на оплату труда приглашенных экспертов, но и на закупку диагностического медицинского нейропсихологического оборудования, лицензий на программное обеспечение для 9 компьютеров. Все это осталось и продолжает использоваться в новых программах клуба.

— Вот в этом и сила грамотно реализованного гранта. Проект закончился, а результат — остался. Мы не только выполнили все задачи в рамках реализации проекта, но и усилили деятельность клуба, — говорит собеседница.

По словам Юлии, одна из самых частых ошибок — воспринимать грант как источник личного дохода. На деле все работает иначе: средства строго целевые, они направляются на реализацию проекта и не выдаются на руки физлицу.

— Это не «деньги за идею». Это поддержка на реализацию. В случае нарушений средства могут потребовать вернуть, заключается соглашение, и предусмотрены штрафные санкции. Поэтому здесь очень важна честность и точность.

Юлия отметила, что расходы на оплату труда не должны превышать 30 % запрашиваемой суммы. При этом можно даже приглашать подрядчиков для выполнения конкретных работ, но все должно подтверждаться чеками, договорами, актами, фото- и видеотчетами.

Почему заявку не пишут «за вечер»

— Самая опасная иллюзия — что можно «накидать» заявку за вечер, — говорит Юлия. — Даже если идея зрелая, оформление требует времени.

Сначала нужно описать проблему, продумать мероприятия, рассчитать бюджет, определить вклад команды. Затем собрать письма поддержки, показать, кто готов сотрудничать, какое помещение или оборудование уже есть, какие ресурсы будут использованы, оценить вклад софинансирования, составить медиаплан.

— Если у заявки нет поддержки, нет вложения от самого заявителя, а все строится на «дайте денег — я подумаю», то это видно. Эксперты читают между строк. Побеждают не те, кто пишут красиво, а те, кто продумали каждую деталь.

Юлия уверена: участие в грантовом конкурсе — это не удача, а системный подход. Если относиться к проекту как к продукту, продуманному от идеи до результата, шансы на успех вырастают.

— Даже если вы не победите с первого раза, вы получите опыт. Вы соберете партнеров, поймете, где слабое место в идее, пересмотрите цели. Все это потом пригодится и для следующей заявки, и для жизни.

Лайфхаки от эксперта: как написать заявку и не выгореть

Первый совет — начинать не с формулировки идеи, а с проблемы. Что вы хотите изменить? Для кого это важно? Почему именно сейчас и именно здесь? Чтобы получить ответы на эти вопросы, лучше всего задать их вашей целевой аудитории — провести опрос, анкетирование или глубинное интервью.

Второй совет — не работать в одиночку. Грантовый проект требует команды. Кто-то отвечает за содержание, кто-то за расчеты, кто-то за взаимодействие с партнерами. Команда минимум из 4—5 человек выше ценится экспертами. Обязательно нужно заручиться поддержкой — письмами от организаций, которые готовы участвовать или подтвердить актуальность проекта, от экспертов и приглашенных специалистов.

Третий совет — учитывать собственный вклад. Даже если у команды нет

средств, можно внести софинансирование в виде аренды помещения, техники, методических материалов или даже часов работы привлекаемых волонтеров. Все это оценивается и увеличивает шансы.

Юлия рекомендует заранее отслеживать календарь конкурсов. У каждого фонда свой график и направления: Росмолодежь, Гранты, Фонд президентских грантов, Президентский фонд культурных инициатив, благотворительный фонд Владимира Потанина, «Родные города» от компании «Газпром нефть». Чтобы не пропустить возможности, она ведет свою таблицу и обновляет ее каждый месяц.

— И не забывайте про тренды. Если, например, год объявлен Годом семьи или наставника, лучше адаптировать проект под эти темы. Это повышает шансы на поддержку.

Также стоит использовать бесплатные ресурсы: школы проектирования, консультации, предзащиты. Такие проходят в большинстве регионов.

— Я всегда говорю: если ты сам включен в процесс написания, у тебя на 90 % выше шанс победить. Никто не расскажет про твой проект лучше, чем ты сам.

Начинайте с малого и двигайтесь дальше

— Мой первый грант был на 441 тысячу, второй — на 695 тысяч. Это не гигантские суммы, а допвозможности за полгода, но они позволили вырасти, — говорит Юлия. — Не обязательно сразу замахиваться на миллионы. Важно, чтобы был смысл и масштабируемый социальный эффект с возможностью измерения качественных показателей. А если есть смысл — деньги найдутся.

Сегодня Юлия помогает другим авторам, консультирует начинающих заявителей, участвует в новых инициативах. По ее словам, в грантах важно не только уметь писать заявки, но и по-настоящему верить в то, что ты делаешь.

От хобби до успешного бизнеса

Как декрет и сокращение привели к созданию бренда мебели из ротанга MariLen

ПОТЕРЯ РАБОТЫ В ДЕКРЕТЕ МОГЛА СТАТЬ КОНЦОМ КАРЬЕРЫ, НО ДЛЯ МАРИИ ПОПОВОЙ, ОСНОВАТЕЛЬНИЦЫ БРЕНДА MARILEN, ЭТО СТАЛО НАЧАЛОМ. ДЕСЯТЬ ЛЕТ НАЗАД ОНА, КАК И МНОГИЕ, РАБОТАЛА В НАЙМЕ. А КОГДА УШЛА В ДЕКРЕТ, ЕЕ СОКРАТИЛИ. МАРИЯ НАШЛА НЕОЖИДАННОЕ И СМЕЛОЕ РЕШЕНИЕ: **ЗАРАБАТЫВАТЬ НА УМЕНИИ ДЕЛАТЬ МЕБЕЛЬ И КАШПО ИЗ РОТАНГА.**

текст:

Юлия КРИВОКРАСОВА

ФОТО ИЗ ЛИЧНОГО
АРХИВА ГЕРОИНИ



Первые шаги

— Около 10 лет назад нам очень захотелось поставить во дворе дома красивую мебель из искусственного ротанга. Но познакомившись с ценами, мы с сестрой решили, что проще сделать самим. Заказали в Новосибирске материал и взялись за дело. Информации в интернете почти не было, поэтому пришлось действовать методом проб и ошибок. В результате получился оригинальный комплект мебели. И после этого я надолго забыла про ротанг. Потом случился декрет. И когда пришло время выходить из него, меня сократили, — вспоминает Мария Попова.

Тогда Мария решила попробовать создавать изделия из ротанга на заказ. Закупила материал и начала тренироваться плести кашпо.

— Изделия из ротанга тогда были на пике популярности. Первый блин был комом, но я продолжала тренироваться и развивать мастерство. Готовые кашпо фотографировала и выкладывала в соцсети. Оттуда и пришли первые клиенты. Как сейчас помню первый заказ. Было много волнений: довезут ли их в сохранности, понравятся ли они покупателю. В итоге все обошлось, и девушка прислала мне позитивный отзыв.

Как хобби переросло в бизнес

В 2021 году Мария попробовала продавать кашпо через маркетплейсы. Сначала вышла на OZON, а в 2023 году решила покорить и Wildberries. За это время она продала уже более 3 000 изделий. В зависимости от сезона в месяц у нее покупают от 100 до 300 кашпо. Их стоимость варьируется от 2 000 до 6 000 рублей.

— Чтобы оперативно выполнять заказы с маркетплейсов, первым делом я начала вкладывать деньги в сырье. Заказ может прийти в любое время, поэтому в наличии нужны все формы и ротанг всех цветов, которые представлены в карточках товаров. Сейчас я знаю, какие позиции самые популярные, заказываю их с запасом, и проблем практически никогда не возникает.

Основные вложения шли в ротанг. Это достаточно дорогой материал, который нам поставляют из Санкт-Петербурга. Доставка занимает около двух недель, поэтому я заказываю сразу около тонны. По сегодняшним

ценам это от 400 000 до 450 000 рублей. Храню его в доме. Емкости стоят не так дорого, но их тоже нужно подготовить заранее: отпилить ненужные ручки, просверлить отверстия, разметить. Это довольно трудоемкий процесс. В наличии у нас постоянно должно быть порядка 300—400 готовых емкостей. Это еще 200—300 тысяч рублей.

Деньги — на развитие

— Первая партия материалов для работы на маркетплейсах была относительно небольшой. Я не брала кредитов, использовала только личные сбережения. Постепенно вместе с ростом продаж увеличивался и объем закупок. В первое время на эти цели шла вся прибыль. Я вкладывала почти все деньги в растущий объем производства. Первые реальные заработки удалось почувствовать лишь через год.

Я живу в своем доме на двух хозяев, поэтому аренда специальных помещений мне не нужна. Пиковые продажи приходятся на апрель-июнь. В среднем в месяц мы изготавливаем 200—300 кашпо. В это время мне помогают мама и сын. Мама живет с нами и категорически отказывается брать деньги за помощь. Для сына это способ заработать на свои личные нужды во время каникул, когда я не даю ему деньги на карманные расходы. В остальные месяцы я справляюсь сама.

Вторую часть дома занимает семья сестры. У нее свое ИП, два кабинета на Wildberries и один на OZON, через них она и продает наши изделия. Выход на маркетплейсы — это полностью ее заслуга. Она сама во всем разобралась и наладила продажи. Также она занимается упаковкой, фотографирует изделия и оформляет карточки товаров. Можно сказать, что у нас настоящий семейный бизнес.

Время выполнения заказов

В зависимости от сложности изделия плетение одного кашпо занимает от 40 минут до 1 часа. Самый большой заказ — на 56 кашпо — Мария получила в прошлом году.

— Чтобы его выполнить, нам пришлось поставить на паузу все продажи. На отправку заказа на Wildberries дается трое суток. Фактически мы втроем с мамой и сыном справились за трое суток, хотя спали всего по 4 часа. В этом году мы стараемся сдерживать заказы. Если видим, что идет большой поток, ограничиваем количество штук в заказе. Еще я решила делать заготовки самых продаваемых кашпо в спокойные месяцы, чтобы они были в наличии. Нанимать дополнительно сотрудников пока не вижу смысла, ведь в остальные месяцы я легко справляюсь сама.

Экономика бизнеса

Цена на кашпо на маркетплейсах все время меняется. Фактически она складывается из стоимости ротанга и емкостей, расходных материалов, упаковки (каждое изделие отправляют в коробке), доставки и процента, который получает маркетплейс, а также налогов. При этом процент и доставка составляют значительную часть всей стоимости.

— Купить напрямую примерно в два раза дешевле, — поясняет Мария. — Маркетплейс регулярно присылает нам новую оферту. То есть по факту мы не знаем, какие условия будут завтра. Тем не менее в минус мы никогда не уходили. Самое неприятное — это возвраты. Потому что мы платим полную цену за доставку, плюс еще половину за обратную дорогу. Если изделие большое, то доставка стоит 2,5—3 тысячи рублей туда и 1—1,5 тысячи обратно. И потому товар хранится до лучших времен на складе. То есть по факту товар не продан, а деньги списали. И это не считая затрат на материалы и работу. А бывает, что изделие обратно приходит битое и никакие разбирательства и фотографии не помогают вернуть деньги.

Как появился бренд MariLen

По словам Марии Поповой, одним из самых сложных и долгих процессов стала регистрация своего бренда.

— Его название — это два имени: Мария и Елена, так как мама и сестра — Лены. Это мы придумали еще на старте нашей работы. Начали продавать кашпо, но оказалось, что кто-то уже торгует брюками и одеждой под таким же именем. Нам пришла претензия. В ней говорилось, что мы должны удалить наше название, потому что оно не зарегистрировано. Хотя у них самих тоже не было регистрации. Так мы решили его узаконить. Для этого нам пришлось пройти семь кругов ада. Практически в каждой инстанции нам отказывали, мы обжаловали решение и лишь в последней инстанции получили одобрение. Все это вылилось в кругленькую сумму около 60—70 тысяч рублей.

Бизнес и творчество

Самая интересная часть моей работы — творческая. Когда есть свободное время, я экспериментирую, пробую делать новые формы, воплощаю разные идеи. Иногда они получаются очень сложными, и я их переплетаю по несколько раз. Готовые оставляю себе или дарю. Сложные изделия на продажу точно не пойдут, но бывают удачные варианты, которые пополняют наш ассортимент.

Могу взять заказ на мебель на легком алюминиевом каркасе от томичей. Жителям других городов приходится отказываться из-за дорогой доставки. В будущем хотелось бы открыть продажу мебели из ротанга в Томске.



Детективы смерти: сколько зарабатывает медицинский криминалист

СУДЕБНО-МЕДИЦИНСКАЯ ЭКСПЕРТИЗА — СПЕЦИАЛЬНОСТЬ РЕДКАЯ, ПОЧТИ МИСТИЧЕСКАЯ В ГЛАЗАХ ОБЫВАТЕЛЯ. В РОССИИ ТАКИХ СПЕЦИАЛИСТОВ ВСЕГО ОКОЛО ЧЕТЫРЕХ С ПОЛОВИНОЙ ТЫСЯЧ, А МЕДИЦИНСКИХ КРИМИНАЛИСТОВ ВРОДЕ ВЛАДИМИРА ПЕТРОВА, ЗАВЕДУЮЩЕГО ОТДЕЛЕНИЕМ МЕДИЦИНСКОЙ КРИМИНАЛИСТИКИ БЮРО СУДЕБНО-МЕДИЦИНСКОЙ ЭКСПЕРТИЗЫ ТОМСКОЙ ОБЛАСТИ, И ТОГО МЕНЬШЕ — СОТНЯ, МОЖЕТ, ДВЕ. ЭТО ЛЮДИ, РАБОТА КОТОРЫХ НАЧИНАЕТСЯ ТАМ, ГДЕ ЗАКАНЧИВАЕТСЯ ЧЬЯ-ТО ЖИЗНЬ, А **ИХ ИНСТРУМЕНТЫ НЕ СКАЛЬПЕЛИ, КАПЕЛЬНИЦЫ ИЛИ ТАБЛЕТКИ, А ИНТЕЛЛЕКТ**, ЭНЦИКЛОПЕДИЧЕСКИЕ ЗНАНИЯ И ОБОРУДОВАНИЕ ДЛЯ РАЗГАДЫВАНИЯ ОБСТОЯТЕЛЬСТВ СМЕРТИ. НО КАК ЧЕЛОВЕК ПОПАДАЕТ В ТАКУЮ НЕОБЫЧНУЮ СФЕРУ? СКОЛЬКО ПЛАТЯТ МЕДИЦИНСКОМУ КРИМИНАЛИСТУ И КАКИЕ ТРУДНОСТИ ВСТРЕЧАЮТСЯ В ЕГО РАБОТЕ?



текст:
Ольга БОГДАНОВА
ФОТО ИЗ ЛИЧНОГО
АРХИВА ГЕРОЯ

Случайный поворот судьбы

Владимир Петров не мечтал о карьере криминалиста с детства. Его путь в медицину начался с желания лечить людей — живых, дышащих, благодарных. Окончив Сибирский государственный медицинский университет (СибГМУ) в 1987 году, Владимир стал хирургом. По распределению попал в Тюменскую область, позже переехал в Ачинск. Более десяти лет оперировал, спасал жизни, пока вторая половина 90-х не перевернула все с ног на голову. Личная драма — расставание с женой — совпала с хаосом в стране: работы для хирургов почти не было, а в родном Северске, куда наш герой вернулся после развода, устроиться по специальности оказалось невозможно. Когда один из главврачей, зная о его отчаянном положении, поставил ультиматум: «Или судебная медицина, или никакой работы», выбора не осталось. Так Петров оказался среди тех, кого уже не спасти. «Я пришел в медицину, чтобы лечить людей, — вспоминает он. — А оказался с трупами. Конечно, я тогда был уверен, что все это временно». Однако случайность, вынудившая Владимира сменить операционную на танатологический отдел, стала для него судьбоносной. И он не одинок: раньше, лет 15—20 назад, в судебную медицину часто попадали именно так — случайно, через жизненные передраги. Бывшие гинекологи, педиатры, хирурги, даже наркологи — все они оказывались в этой сфере по воле обстоятельств. Кто-то не мог найти другую работу, кто-то переживал личный кризис, а кто-то, как сам Петров, просто не имел выбора.

От случайности к романтике

Сегодня все изменилось. Молодежь, заканчивающая медицинские вузы, видит в судебной медицине и криминалистике нечто большее, чем мрачную рутину. «Они стремятся к нам как мухи к меду, — удивляется Петров. — Видят какой-то налет романтизма, экстрима, за который еще и платят». И что особенно его поражает, среди новичков преобладают девушки. Человек старой закалки, Владимир считает эту профессию не женской: «Вскрывать трупы, в том числе детей и стариков, а потом пе-

переносить домой запах разложения — это не для женщин». Но молодежь не согласна: для них это не только вызов, но и возможность выделиться, почувствовать себя частью чего-то необычного, практически киношного.

Если раньше в профессию вливались через случайные двери, то теперь это осознанный выбор. После медицинского университета будущие эксперты проходят ординатуру по судебной-медицинской экспертизе, а затем осваивают более узкую специализацию — например, медицинскую криминалистику. Петров, являясь доцентом СибГМУ, сам готовит таких специалистов, обучая ординаторов и курируя студенческий кружок. «Приходит порой по 87 человек на первые заседания, — рассказывает он. — Потом остается 30, а до конца доходят единицы. Но оставшиеся намерены этим заниматься серьезно».

Деньги и конкуренция

В Томской области молодой специалист без опыта и категории получает приблизительно 45 000 рублей на руки. Для столь редкой, сложной и ответственной профессии этот доход считается невысоким. По мнению Петрова, начинающий специалист должен получать от 120 000 рублей. Собственный доход Владимира, заведующего отделением с многолетним стажем, составляет около 80 000 рублей. Он отмечает недооценку труда, сравнивая свои доходы с доходами коллег в Москве, где зарплаты значительно выше и есть возможность разовых заработков в других сферах (например, адвокатской деятельности), размер которых можеткратно превышать месячную зарплату специалиста из Томска. Конкуренция в профессии неоднородна. В небольших городах вроде Анадьры она почти нулевая — туда возьмут практически любого. А вот в крупных центрах, особенно в Москве, устроиться непросто: на одно место в ординатуре претендуют до десяти человек. Уровень подготовки там настолько высок, что даже Владимир Петров с его 30-летним стажем порой чувствует себя неуверенно рядом с молодыми московскими ординаторами. «Они знают больше, чем некоторые мои коллеги после 20 лет работы», — признает он.

Смерть как наука

Медицинская криминалистика для Петрова не просто ремесло, а на-

ука. Каждая экспертиза — это исследование, требующее знаний не только медицины, но и химии, физики, механики и других наук. «Мы должны видеть детали, как разведчики, устанавливать причинно-следственные связи», — объясняет герой. Его учитель Баграт Амаякович Саркисян, один из основателей сибирской школы судебной медицины, говорил: «В нашей профессии обычные люди не работают». Владимир Петров с ним согласен, но уточняет: сюда приходят нестандартные люди с особым складом ума. Он сам прошел путь от танатолога, исследовавшего трупы, до криминалиста, чья работа помогает раскрывать детали преступлений. За годы Владимир освоил семь медицинских специальностей — от хирургии до рентгенологии, написал три монографии, защитил кандидатскую диссертацию и стал авторитетным специалистом в своей области. Его знают не только в Сибири, но и в Москве, к нему обращаются за консультациями судьи, следователи и коллеги, все чаще — из других регионов.

Профессиональная честь

В работе, где истина — главный ориентир, для Владимира Петрова существует очень важная ценность — профессиональная честь. К нему не раз обращались в частном порядке с предложениями о «левых» заказах: помочь развалить уголовное дело, дать нужное заключение за деньги. «Были случаи, когда предлагали немалые суммы, — рассказывает он. — Но я считаю, что такие деньги мне не нужны». Для него это не просто вопрос совести, а принцип, который он ставит выше любых соблазнов. «Честь — это то, что отличает специалиста от торгаша», — говорит Владимир с убежденностью человека, который не раз видел, как коллеги в крупных городах пренебрегают профессиональной этикой. Сам он смотрит на это с недоумением и легким осуждением: «Они порой даже не понимают, о чем речь, когда я говорю о морали. Крутят у виска, считают меня ненормальным». Для Владимира же каждая экспертиза — это не просто работа, а вклад в веру в существование справедливости. Эксперт убежден: если начать подыгрывать одной из сторон, будь то защита или обвинение, теряется смысл профессии. «Мы служим правде, а не ко-

шельку», — подчеркивает он. Этот подход делает нашего героя исключением в среде, где многие видят в дополнительных заработках норму, а не предательство идеалов.

Цена профессии

Работа с мертвыми оставляет отпечаток. Петров перестал завтракать, чтобы легче переносить обстановку морга, и начал курить в 35 лет, хотя до того много лет не брал сигарету в руки. «Стены пропитаны этим запахом, — говорит он. — Кажется, кафель оторви — и он все равно там будет». Профессиональные риски тоже велики: туберкулез и другие инфекции, устойчивые к антибиотикам, — обычное дело среди судебных медиков. В соседней Кемеровской области почти половина сотрудников бюро переболела туберкулезом, в Томске много лет назад тоже была вспышка заболевания. Это испытание и для семьи. Владимир познакомился с женой в морге — романтика, о которой не расскажешь в обычной компании. Но позже он настоял, чтобы она ушла из профессии: «Не хотел, чтобы она приносила домой этот запах, эти риски». Сам эксперт уходить пытался не раз — сдавал экзамены на госслужбу, мечтал вернуться в хирургию. Но каждый раз что-то останавливало: возраст, здоровье, а потом — осознание, что он уже слишком глубоко в этом деле.

Миссия или случайность?

Жалеет ли Владимир о своем пути? «Десять лет назад я бы сказал, что жалею, — размышляет он. — А сейчас не уверен». Если бы не эта случайность в 90-е, он не стал бы ученым, не написал бы монографии, не достиг бы того авторитета, который имеет сегодня. «Будь я хирургом, к 60 годам я бы бросил работу и ушел на дачу выращивать помидоры», — смеется он. Теперь перед ним новая цель — докторская диссертация. Профессия криминалиста для Владимира Петрова — это не миссия в высоком смысле, а сочетание случайности и осознанного выбора. «Обычный человек сюда не попадет, — уверен он. — Нужны особые черты характера, нестандартное мировоззрение». И, возможно, именно эта нестандартность делает таких людей незаменимыми в мире, где смерть становится ключом к правде.

текст:
Наталья ТАРАСОВА
ФОТО АВТОРА

Л А Й Ф Х А К

Хлам в деньги: 7 правил умного расхламления через интернет-площадки



КОВБОЙСКИЕ САПОГИ, РОЛИКИ, КАРТОЧКИ ДЛЯ ИЗУЧЕНИЯ АНГЛИЙСКОГО, ДЕТСКОЕ КИМОНО, ФАРТУК ДЛЯ ГОТОВКИ, СТЕЛЛАЖ ДЛЯ ИГРУШЕК, **СТАРЫЙ МОРОЗИЛЬНИК И ДРУГИЕ ВЕЩИ ПРОДАЛА НА СУММУ ПОЧТИ 20 000 РУБЛЕЙ** SMM-МЕНЕДЖЕР «ВАШИХ ЛИЧНЫХ ФИНАНСОВ» НАТАЛЬЯ ТАРАСОВА. ОНА РАССКАЗАЛА О ПРОСТЫХ ПРАВИЛАХ ОНЛАЙН-РАСХЛАМЛЕНИЯ.

Продает картинка

— Не ленитесь делать качественные и информативные фотографии. Выберите место с хорошим освещением, по возможности удалите из кадра лишние предметы. Если вы фотографируете какую-то небольшую вещь — например, очки, книгу, обувь, найдите ровный, не пестрый, контрастный фон: снимайте темное на светлом фоне, светлое — на темном. Так покупатель сможет максимально хорошо разглядеть товар, не терзая вас дополнительными вопросами в чате. Не забудьте привести вещь в порядок перед тем, как фотографировать. Как бы банально это ни звучало, продаваемую одежду нужно постирать и выгладить, с мебели стереть пыль, обувь почистить. Учитывайте, как будет выглядеть главное фото на предποказе в ленте. Так, в предποказе «Авито» фотографии режутся квадратами, какой бы изначально формат у них ни был. Будьте честны и отдельно в галерею добавьте фото с дефектами вещи, если такие имеются, это сэкономит время и вам, и покупателю.

Привлекательный заголовок

— Помните заветы рекламщиков — пиши, сокращай! Делайте заголовок не длиннее 50 символов. Убирайте все лишние слова в описательную часть. Не нужно писать, что платье женское, лучше указать одну из трех категорий «летнее», «теплое» или «вечернее». Если достоинством платья, по вашему мнению, является его бренд или материал, в заголовке можно указать: «Платье из натурального шелка», «Платье Dolce-Gabbana». Так вы привлечете внимание тех, кто охотится на пло-

щадках за качественными изделиями по низким ценам. Ставьте себя на место покупателя, думайте, что бы вы вбили в поисковик, если бы искали именно ту вещь, которую хотите продать.

Адекватная цена

— Изучите рынок и установите среднюю стоимость. Слишком низкая цена вызовет подозрения, а завышенная отпугнет покупателей. Я оцениваю состояние вещи, смотрю, сколько стоит сегодня новая аналогичная, учитываю, за сколько я приобрела свою и насколько вещь актуальна сегодня, исходя из этих данных устанавливаю цену. Так, например, в 2015 году я купила для ребенка карточки с картинками для изучения английского языка примерно за 300 рублей. И продала их в 2023 году за 350 руб. Абсолютно такие же новые карточки на тот момент стоили в районе 450 руб. Мои карточки были в идеальном состоянии, они совершенно не утратили своей актуальности, поэтому при продаже мне удалось вернуть свои деньги даже с учетом инфляции. Другое дело — продажа одежды и обуви. Здесь на цену влияет фактор актуальности — мода. Поэтому я не стремлюсь особо заработать, продавая уже не нужную мне одежду, задача — вернуть часть денег, вложенных в покупку, и освободить место в доме.

Подробная информация

— В описательной части подробно расскажите про ваш товар. Площадки вроде «Авито» или «Юлы» и на страничке продажи сами предлагают заполнить такие графы, как «цвет», «материал», «размер», «бренд» и «состояние». Но в описа-



Старые ковбойские сапоги просто пылились в шкафу несколько лет. А когда я выложила их на «Авито», в тот же день их купила девушка-вокалистка, которая должна была выступать на вечеринке в стиле кантри и искала себе вещи для костюма.



Плюшевый плащ героини популярного аниме принадлежал моему сыну, любившему экранизацию этой манги. Сын вырос, его предпочтения поменялись, а я почистила плащ и выставила на продажу. Половину денег, кстати, отдала сыну, ведь это был его плащ.

тельной части для б/у товаров я бы также рекомендовала указать срок использования и причины продажи. А для самодельных товаров рассказать про процесс изготовления или даже выложить видео (фото), если таковые имеются и сделаны качественно. Вопросы про причины продажи и процесс изготовления часто задают покупатели, и записанные заранее ответы экономят время.

Повышение доверия покупателей

— Чтобы снять сомнения покупателей на счет своей благонадежности, вы можете верифицировать профиль. На «Авито» пройти проверку можно по паспорту или водительскому удостоверению, через приложение банка или «Госуслуги». Повышает доверие покупателей и ваш высокий рейтинг, поэтому не стесняйтесь просить оставить о вас отзыв, когда понимаете, что продажа прошла успешно и все остались довольны.

Готовность к торгу

— Заранее определите размер возможной скидки для покупателей и ус-

ловия, на которых вы готовы эту скидку предоставить. Например, вы продаете детские лыжи за 3 500 и готовы скинуть 300 рублей, если покупатель придет за ними в ближайшие три дня. Если вы не готовы к торгу и хотите выручить за лыжи именно 3 500, можете отказать торговаться, объявив, что это конечная цена. Если вы из тех, кому некомфортно отвечать отказом, можете заранее выставить цену 3 800—4 000, чтобы иметь возможность сделать скидку.

Технические моменты продажи-расхламления: место и время

— Если вы намерены навести порядок в своем доме, продав какие-то мелкие вещи, которыми давно не пользуетесь, лучше хранить их все в каком-то одном месте — выделить под них полку или коробку. Иногда вещь может висеть на торговой площадке месяцами, а когда для нее наконец-то находится покупатель, бывает сложно вспомнить, куда вы положили ваш товар. Такой подход удобен еще и тем, что вещь на продажу сможете быстро найти не только вы сами, но

и члены вашей семьи, если им придется встретить покупателя вместо вас. У меня для таких вещей есть специальная полка. Поскольку некоторые вещи на площадках продаются долго, можно и вовсе забыть, что выставили что-то на продажу, а потом оказывается, что срок объявления уже истек. Поэтому я рекомендую поставить себе в смартфоне напоминания с частотой где-то раз в месяц о том, что нужно зайти на торговые площадки и активировать затухшие объявления. Например, у меня стоит напоминание на начало сентября, что нужно активировать объявление о продаже осеннего мужского пальто.

И отдельно про безопасность!

— Продавая и покупая на таких площадках, как «Авито» и «Юла», не переходите в сторонние мессенджеры. Если покупатель просит перейти в Telegram, во «ВКонтакте» или WhatsApp, продолжайте общение в чате торговой площадки. Будьте внимательны к подозрительным предложениям и запросам. При возникновении сомнений лучше отказаться от сделки.

Социальная инженерия и дипфейки: какие техники сегодня используют мошенники и как им противостоять

ПО ДАННЫМ ОБЛАСТНОГО УМВД, ТОМСКАЯ ОБЛАСТЬ, К СОЖАЛЕНИЮ, НАХОДИТСЯ СРЕДИ РЕГИОНОВ-ЛИДЕРОВ ПО УРОВНЮ ПРЕСТУПНОСТИ В СИБИРСКОМ ФЕДЕРАЛЬНОМ ОКРУГЕ ИЗ-ЗА БОЛЬШОГО ЧИСЛА КИБЕРПРЕСТУПЛЕНИЙ: НА НИХ ПРИХОДИТСЯ БОЛЕЕ 49 % ВСЕХ ПРАВОНАРУШЕНИЙ В РЕГИОНЕ. ПРИ ЭТОМ С КАЖДЫМ ГОДОМ РАСТЕТ ЧИСЛО ЖЕРТВ МОШЕННИЧЕСТВА И СУММА УЩЕРБА. ТАК, В 2024 ГОДУ ЖИТЕЛИ ТОМСКОЙ ОБЛАСТИ ОТДАЛИ МОШЕННИКАМ БОЛЕЕ МИЛЛИАРДА РУБЛЕЙ! КАК ПОКАЗЫВАЕТ ПРАКТИКА, **ДАЖЕ ОСВЕДОМЛЕННЫЕ О МОШЕННИЧЕСКИХ СХЕМАХ ЛЮДИ ПОПАДАЮТСЯ НА УЛОВКИ ЖУЛИКОВ.** ПОЧЕМУ ТАК ПРОИСХОДИТ? ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ ФАКТОР ПЛЮС ВОЗМОЖНОСТИ СОВРЕМЕННЫХ ЦИФРОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ. ЧТО ИМЕННО ПРИМЕНЯЮТ МОШЕННИКИ И КАК ИМ ПРОТИВОСТОЯТЬ? РАЗБИРАЕМСЯ.

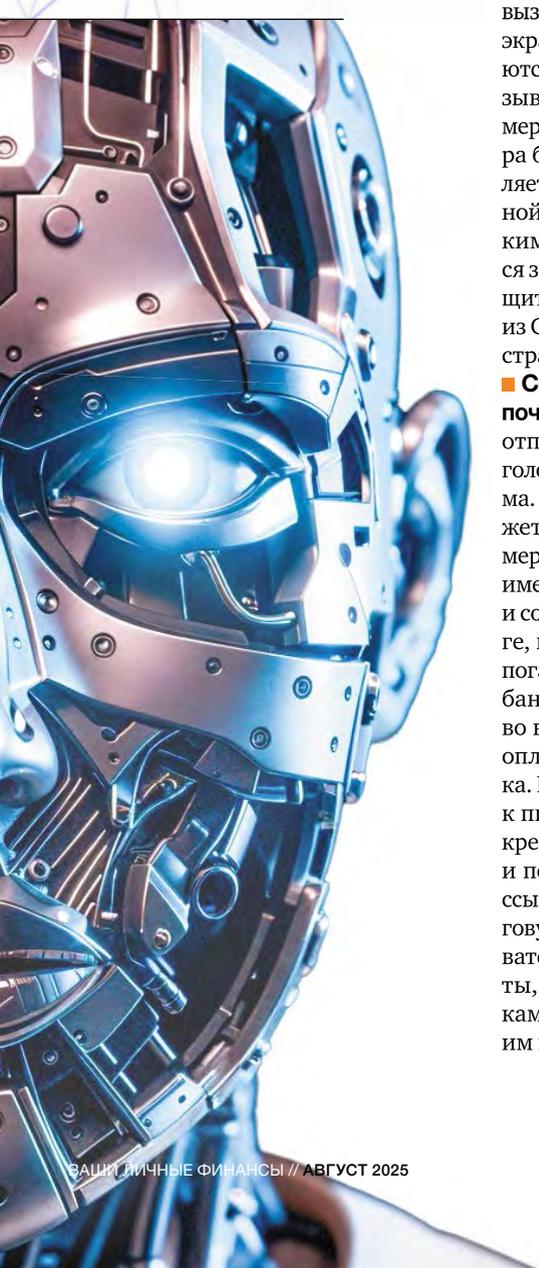
Основной метод мошенников — социальная инженерия. Это психологическое манипулирование человеком с целью заставить его выполнить то, что нужно жулику, — отдать деньги или сообщить конфиденциальные данные. Для этого обманщики используют «болевые точки» и слабости людей — страх потерять деньги или получить неприятности, жадность, желание быстро обогатиться и т. д. Показательный пример социальной инженерии — схема с «безопасными счетами»: человеку звонят от имени банка и сообщают о взломе его личного кабинета мошенниками, которые прямо сейчас пытаются вывести все деньги со счета. Дальше жертве говорят: срочно спасайте день-

ги — переведите их на безопасный (резервный и др. варианты названия) счет. Такой вид обмана называют вишингом. Чтобы манипулировать человеком, мошеннику необходимо наладить с ним контакт, войти в доверие и усыпить бдительность. В этом жуликам помогают современные технологии. Например, многие люди сегодня не отвечают на звонки с незнакомых номеров, потому что количество телефонного спама и мошеннических обзвонов уже зашкаливает. Но жулики придумали, как это обойти, — они используют спуфинг и дипфейки.

■ Спуфинг: виды и способы защиты

Спуфинг (от англ. spoof — подделка, обман) — вид кибермошенничества, при котором мошенники маскируются под других





людей или компании, чтобы получить доступ к персональным данным, заразить устройство жертвы вредоносной программой или заставить отдать деньги.

Самые популярные виды спуфинга:

■ **Спуфинг автоматического определителя номера** — подмена номера вызывающего абонента. На экране телефона отображаются ложные сведения о вызывающем абоненте. Пример — звонок якобы с номера банка: жулик представляется менеджером кредитной организации и под каким-то предлогом пытается заставить человека сообщить данные карты или код из СМС. Это самый распространенный вид спуфинга.

■ **Спуфинг электронной почты** — подменяется адрес отправителя, его имя и заголовок электронного письма. Содержание письма может быть разным — к примеру, мошенники пишут от имени судебных приставов и сообщают о крупном долге, который нужно срочно погасить, а иначе арестуют банковские счета и внесут во все черные списки. Для оплаты долга дается ссылка. Ради правдоподобности к письму может быть прикреплен документ с гербом и печатью. На самом деле ссылка приведет на фишинговую страницу, где пользователь укажет данные карты, передав их мошенникам, а бонусом еще и денег им переведет.

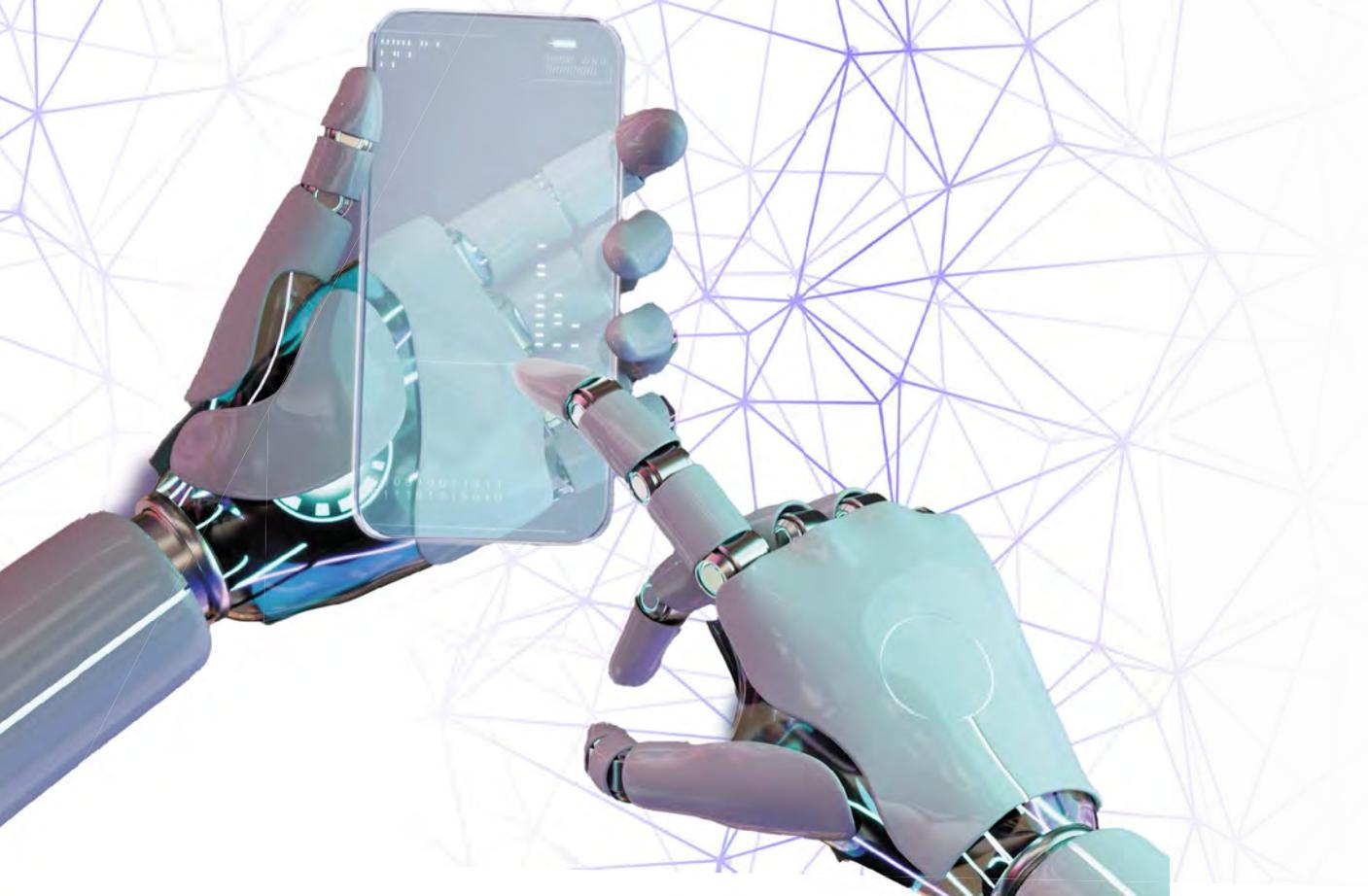
■ **Спуфинг сайтов (фарминг)** — происходит подмена сайта или URL-адреса. Мошенники создают сайт-клон, который имитирует настоящий сайт. Копируется визуальное оформление, интерфейс, адрес сайта тоже максимально похож на подлинный. Мошенники перенаправляют трафик с подлинного сайта на фейковый. В результате пользователь думает, что вводит логин и пароль (или платежные данные карты) на подлинном сайте, а на самом деле отдает их мошенникам.

■ **СМС-спуфинг (смишинг)** — мошенник подменяет данные об отправителе СМС-сообщения. Например, жулики активно используют для обмана короткий номер 900, который знаком всем клиентам Сбера. Подменив свой номер на 900, мошенники могут прислать СМС с таким содержанием: «Ваша карта заблокирована, так как по ней проходили подозрительные операции. Чтобы разблокировать, перейдите по ссылке и введите данные паспорта и реквизиты карты» и др. Переход по таким ссылкам приведет на фишинговую страницу для сбора данных или к загрузке вредоносного ПО.

■ **Спуфинг Face ID (или другой биометрической аутентификации)**. Мошенники пытаются обмануть систему аутентификации с помощью фотографий, видео или 3D-моделей лица.

Правила защиты от спуфинга:

- 1 Осторожно относитесь к сообщениям, звонкам и письмам, в которых вас просят совершить любые действия, касающиеся денег. Даже если отправитель вам знаком, проверяйте информацию.
- 2 Не отвечайте на звонки с незнакомых номеров.
- 3 Запретите прием звонков с незнакомых номеров в мессенджерах, чтобы вам могли звонить только люди из вашего списка контактов. Так вы отсеите звонки мошенников, маскирующихся под организации и знакомых вам людей.
- 4 Не переходите по ссылкам из СМС, электронных писем и сообщений в мессенджерах, не открывайте вложенные файлы и не скачивайте их — это может привести к потере персональных данных и денег.
- 5 Используйте надежные пароли и включите двухфакторную аутентификацию на всех сайтах и во всех приложениях, которые ее поддерживают, чтобы мошенники не могли взломать ваши аккаунты и получить доступ к конфиденциальной информации.
- 6 Используйте антивирусную программу на всех устройствах.
- 7 Регулярно обновляйте свои устройства, чтобы они получали актуальные настройки безопасности от разработчика операционной системы.



Дипфейки и способы защиты от них

Дипфейк — это голос, фото или видео, подделанные с помощью искусственного интеллекта. Слово происходит от двух английских терминов: deep learning (глубинное обучение) и fake (обман, подделка). Например, для создания голосового дипфейка в нейросеть загружается образец голоса человека (достаточно отрезка длительностью 10 секунд), программа считывает особенности речи (тембр, интонации) и затем может озвучить голосом с такими же характеристиками любой текст, нужный мошенникам. Поэтому сегодня они могут не только позвонить с подменного номера, но еще и поговорить с жертвой голосом ее знакомого или родственника. Чаще всего при этом мошенники просят перевести деньги, используя информацию, собранную о человеке в интернете.

Правила защиты:

1 Проверяйте информацию: сами перезвоните человеку, от лица которого поступил звонок, — так вы сможете убедиться, правда

ли вам звонил знакомый или это был мошенник.

2 Придумайте кодовое слово, которое будете использовать в общении с близкими и родственниками: если есть сомнения в беседе, попросите назвать кодовое слово — мошенник не сможет.

3 Не выкладывайте в открытый доступ свой видео и голосовые записи. Мошенники собирают информацию о людях в интернете, в соцсетях, а затем используют эти данные для обмана.

4 Настройте приватность своих страниц в соцсетях, чтобы заходить к вам и просматривать ваши посты, фото и видео могли только те люди, которых вы добавили в друзья.

5 Не выкладывайте в интернете информацию о том, где находитесь и что делаете или что планируете делать.

6 Поставьте надежные пароли в мессенджерах и настройте двухфакторную аутентификацию.

Взламывая аккаунты в мессенджерах, мошенники берут оттуда голосовые сообщения, кружочки с видео и делают на их основе дипфейки. А затем рассылают контактам взломан-

ного пользователя сообщения с просьбой перевести деньги.

7 Не используйте голосовые и видеосообщения в общих чатах — это потенциальные образцы для дипфейков.

О своем цифровом следе нужно заботиться не только из-за дипфейков. Любые подробности из вашей жизни, о которых вы рассказали в интернете, могут дать мошенникам базу для построения схемы обмана. К примеру, вы на радостях поделились в соцсетях новостью, что едете в отпуск и будете отдыхать в классном отеле. И вот вам звонит «менеджер отеля» и уточняет, когда у вас самолет, в какое время вы прибудете, — якобы возникли накладки с размещением. Этот прием жуликов называется претекстингом. Ничего не подозревая, вы все рассказываете мошеннику. А он, пока вы в самолете без связи, рассылает от вашего имени сообщение: якобы вы попали в аварию и вам срочно нужны деньги. Вот почему сегодня важно заботиться о безопасности так называемой цифровой личности — о совокупности данных, которые вы оставляете о себе в Сети.

текст:

Юлия
КРИВОКРАСОВА

ИСТОРИЯ



Свое дело: какой бизнес создавали томские купцы в дореволюционное время

СОЗДАВАТЬ СВОЙ БИЗНЕС С НУЛЯ БЫЛО НЕПРОСТО В ЛЮБЫЕ ВРЕМЕНА. А ВЫРАСТИТЬ ЕГО ДО МАСШТАБА КРУПНОГО МОГЛИ ЛИШЬ ЕДИНИЦЫ. НО И В СИБИРИ, И В ТОМСКЕ ВСЕГДА НАХОДИЛИСЬ ЛЮДИ, КОТОРЫХ НЕ ОСТАНАВЛИВАЛИ СЛОЖНОСТИ И ПРЕПЯТСТВИЯ.

А РЕЗУЛЬТАТОМ ИХ РАБОТЫ СТАНОВИЛОСЬ СВОЕ БОЛЬШОЕ ДЕЛО. О КРУПНЫХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯХ, КОТОРЫЕ ОСТАВИЛИ СЛЕД В ИСТОРИИ ТОМСКА, И ИХ БИЗНЕСЕ РАССКАЗЫВАЕМ В НАШЕМ МАТЕРИАЛЕ.

Торговля — двигатель прогресса

С конца 18-го века в Сибири начинается активное развитие городов. Основной сферой для предпринимательства становится торговля. К началу 19-го века внутриторговый оборот Томска составляет 2 млн рублей, к

концу века он увеличивается почти в 10 раз и достигает 20 млн рублей. Наиболее крупными в оптово-розничной мануфактурной торговле считались фирмы Стахеевых, Гадаловых, Второвых. Они монополизировали рынок и распространили свое влияние всю на Западную Сибирь.

Из крестьян — в предприниматели

Основателем известной купеческой семьи Гадаловых был крестьянин по имени Герасим. Его отец Пётр Гадалов, которого в некоторых источниках называют родоначальником династии, был крепостным у князя Шаховского из Суздальского уезда Владимирской губернии. Работая управляющим имения, Герасим мечтал получить вольную. В то время помещики не любили отпускать своих людей, а толковых тем более. Чтобы уговорить князя, Герасим был вынужден предложить ему солидную сумму.

Отпуская своего управляющего на волю, князь дал ему задание: реализовать партию товара в Сибири. Общась с коммерсантами, Герасим выяснил, что из-за удаленности от центра в Сибири имеется большой дефицит товаров, и согласился. На роль торгового представителя идеально подошел 13-летний сын Герасима Иван, который во всех делах уже помогал отцу.

В начале 19-го века Герасим с семьей решил переехать в Канск Енисейской губернии. Здесь он основал свое торговое дело и к 1858 году числился купцом 3-й гильдии. После смерти Герасима Гадалова его имущество унаследовали сыновья. Лидером стал старший сын Николай, который обосновался в Красноярске. Ему помогал младший брат Иван. Золотопро-

мышленная компания, созданная купцами 1-й гильдии Гадаловыми, объединяла 15 приисков, 2 драги, буровую установку, 2 механические мастерские, 5 поселков, 50 лошадей, почти полторы тысячи рабочих и служащих, несколько приисковых магазинов, мельницу, телефонную станцию, больницу и школу. За 15 лет работы компания добыла более тонны золота. У Гадаловых даже был свой флот на Енисее. Особняки, построенные братьями в Красноярске, считались самыми дорогими домами города. Примечательно, что именно в доме Николая Гадалова зажглась первая электрическая лампочка в Сибири, а первая электростанция появилась в 1880-е годы именно в этом особняке. Она предназначалась исключительно для освещения хозяйских покоев. В то время даже столичные улицы и дома освещались газовыми фонарями.

Первый частный красноярский телефон появился также в доме Николая Герасимовича. В 1891 году аппарат установили в Государственном банке Красноярска. Спустя два года, 10 мая 1893 года, Гадалов обратился с письмом в городскую управу с просьбой разрешить «устройство телефонного сообщения» между его паровой пристанью и тремя его же домами.

Иван Герасимович продолжал вести дело отца в Канске, где в разное время он занимал должность словесного судьи и городского головы. Он продавал бакалейные, галантерейные и мануфактурные товары, одежду, обувь и ювелирные изделия. Преуспеть в торговом деле ему помогли умение презентовать товар, убедить покупателя и беспощадность к конкурентам и должникам. Говорят, Иван Гадалов без сожаления увольнял каждого, кто пытался скрыть дополнительную выручку. Впоследствии Иван Герасимович основал свой торговый дом «И. Г. Гадалов и сыновья» и открыл фирменные точки по всей Сибири. К 1900 году его компания насчитывала уже 14 магазинов.

В Томске у купца было два крупных магазина. Один из них был открыт в августе 1895 года в специально построенном для этого здании по адресу Ново-Соборная площадь, д. 2, где впоследствии располагался «Верхний гастроном», а затем «Сибирское бистро» и другие кафе. В том же году Иван Герасимович стал совладельцем товарищества «Технико-промышленное бюро и К° для электрического освещения в Томске», которое строило городскую электростанцию.

Как и все купцы того времени, он активно занимался благотворительностью. В Томске на его пожертвования строились церкви и храмы. Так, приюту слепых Иван Гадалов



Инокентий
Гадалов
с женой
и сыном



Здания в Томске, в которых до революции располагались магазины Гадалова

дал 15 000 рублей и еще столько же перечислил на городские нужды. Помимо этого Иван Герасимович с 1894 по 1897 год был гласным Томской городской думы. Также он служил старостой домовая Казанской церкви Императорского Томского университета и состоял членом комитета по постройке в Томске Троицкого кафедрального собора. Был членом Восточно-Сибирского отдела Императорского Русского географического общества, Палестинского общества, а также Императорского человеколюбивого общества и Красного Креста.

В конце 90-х годов 19-го века главная контора купца, которая занималась закупкой товаров и их сбытом, переехала в Москву. Ивана Герасимовича не стало в 1907 году. В Томске его бизнес продолжил сын Иннокентий. Он занимался торговлей, владел 14 магазинами отца в различных городах Сибири. Иннокентий Иванович также известен своей благотворительностью. На собственные средства он построил школу в Минусинске, а затем в течение 12 лет оказывал ей финансовую поддержку. Почти 20 лет служил старостой домовая Казанской церкви Императорского Томского университета, поддерживая ее деньгами. В 1904 году Иннокентий Гадалов организовал среди своих служащих любительский оркестр, который выступал с концертами в Городском саду. Все заработанные деньги он отдавал Красному Кресту.

В 1908—1912 годах в зданиях по адресу пл. Ново-Соборная, д. 2 располагались контора и различные магазины фирмы Гадаловых. В

них продавались меховые и галантерейные товары, обувь, белье и готовое платье, а также шапки, фуражки и шляпы. До 1917 года Гадаловым принадлежал почти весь квартал: пр. Фрунзе — пр. Ленина — пл. Ново-Соборная — ул. Советская за исключением здания на углу Ленина-Фрунзе. Однако после революции их имущество муниципализировали большевики.

А еще существует легенда: покидая Томск, Иннокентий Гадалов спрятал в стене своего дома клад — 10 000 золотых червонцев. Но эта информация не нашла документальных подтверждений, да и сам клад, сколько ни искали, так никто и не нашел.

Как в Томске появился пассаж Второва

Еще одну крупную купеческую династию в Сибири основал Александр Фёдорович Второв из Костромской губернии. Уже в юности он работал в торговле, был приказчиком в мануфактурных лавках и магазинах. В 21 год Александр решил открыть собственное дело. К своим накоплениям прибавил деньги, которые смог занять у родственников, переехал в Иркутск и записался в купцы 3-й гильдии. Начинать с торговли мелким оптом. Продавал мануфактуру, которую закупал на



Магазины Второва в Бийске (фото сверху) и в Екатеринбурге



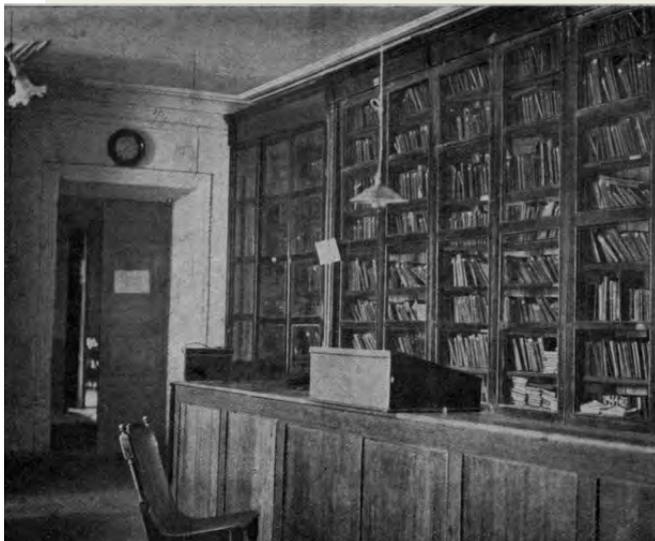
Александр Фёдорович Второв



Пётр
Макушин



Внутри
книжного
магазина
Макушина



Фасад книжного
магазина Макушина

Нижегородской и Макарьевской ярмарках.

В 1871 году Александр Фёдорович основал товарищество «А. Ф. Второв и сыновья», а спустя пять лет уже был купцом 1-й гильдии. Торговые отделения товарищества появились в Екатеринбурге, Томске, Иркутске, Новониколаевске, Петровском Заводе, Верхнеудинске, Барнауле, Бийске, Троицкосавске, Сретенске, Камне и в Чите. В фирменных пассажах Второва, которые строились в едином архитектурном стиле, продавалась мануфактура, одежда, обувь, аксессуары, галантерея — все по последней парижской моде.

К 1880 году Александр Фёдорович был одним из крупнейших торговцев Сибири. Помимо текстиля он продавал недвижимость. А еще открыл свое промышленное производство и вошел в Забайкальское золотопромышленное товарищество Останиной, Белоголового и Второва. В 1897 году Второв перебрался в Москву, а сибирскими отделениями оставил управлять сыновей. Руководитель томского отделения Николай Второв продолжил дело отца, приумножив его до самого большого состояния в России начала XX века. Укрепившись в московских деловых кругах, Николай Александрович в 1907 году создал «Общество внутренней и вывозной торговли». Вместе с другими предпринимателями он организовал «Товарищество фабрикантов хлопчатобумажной промышленности», которое занималось сбытом продукции.

Позже Николай Второв отдал дело отца под контроль местных управляющих, а сам сосредоточился на военной промышленности. Сначала он строил заводы для нужд обороны, а затем выкупил контрольные пакеты акций Соколовской, Даниловской, Новокостромской мануфактур, нескольких золотопромышленных компаний, шахт и карьеров Подмосковского угольного бассейна и других предприятий. Таким образом, он не только укрепил, но и приумножил капиталы своего отца.

Книжный бизнес Петра Макушина

Известный томский меценат и предприниматель Пётр Макушин стал известен благодаря масштабной благотворительности, которую он развернул под лозунгом «Ни одного неграмотного!» Однако мало кто помнит, что базой для добрых дел Петра Ивановича стал крепкий книжный бизнес.

Сын псаломщика из Пермской губернии, Макушин после семинарии поступил в Санкт-Петербургскую духовную академию. Затем служил в Алтайской духовной миссии, обучая грамоте местных жителей. В Томск он переехал в 1868 году на должность смотрителя духовного училища. В Томске он открыл у себя в квартире библиотеку. Увидев, что спрос на книги большой, в ноябре 1872 года Пётр Иванович подал прошение губернатору о разрешении открыть Сибирский книжный магазин. В то время его не существовало не только в Томске, но и в соседних губерниях. Открытие магазина состоялось 19 февраля 1873 года. Поскольку своих денег у Петра Ивановича не было, он обратился за помощью к купцу Василию Михайлову, брату томского головы Петра Михайлова. Тот согласился дать 5 000 рублей на первую закупку книг. Так появился «Торговый дом Михайлов и Макушин». Первая партия книг была небольшой, но партнеры поняли, что спрос на товар есть. На вторую закупку они решили потратить уже 10 000 рублей. Кроме того, московские купцы предоставили Петру Макушину 6-месячный кредит на часть товара. Спустя год он не только закрыл все долги, но и заполнил полки книгами на двух этажах своего магазина. В дальнейшем благодаря хорошей репутации и желанию поддерживать идею просвещения издатели всегда делали Макушину хорошие скидки.

Чтобы увеличить прибыль, Пётр Иванович продавал и другие товары: канцелярию, чертежные и художественные принадлежности, глобусы и карты, ноты, музыкальные инструменты, снаряжение для походов и кинематогра-

фические аппараты. Каждый раз перед очередной закупкой он изучал спрос: лично общался с покупателями, читал отзывы и рецензии в прессе. Для продвижения Пётр Иванович использовал рекламу, давал объявления, выпускал и рассылал каталоги продукции, открывал киоски и шкафы на железных дорогах и других проходимых точках. Один из таких киосков работал на базарной площади в Томске. С 8 до 12 утра по пятницам Макушин лично дежурил в киоске, продавая «занятные книжки». Если же покупатель интересовался серьезной литературой, Пётр Иванович направлял его в книжный магазин. За месяц все грамотные и читающие горожане выучили дорогу к магазину. Для привлечения внимания прохожих в окна магазина предприниматель устанавливал витрины-выставки. А с 1874 по 1875 год для покупателей Томского, Барнаульского и Мариинского уездов Томской губернии была доступна доставка книг. Однако из-за убыточности ее пришлось закрыть.

В 1876 году Пётр Иванович открыл собственную типографию, переплетно-линовальную мастерскую, а затем начал издавать газеты и печатать книги местных ученых. Макушин аккуратно и до тошно вел все дела, умел делать точные расчеты, был исключительно трудолюбив и имел репутацию честного человека и купца.

До 1892 года Михайлов и Макушин делили прибыль пополам, но затем Пётр Иванович выплатил первоначальную сумму партнеру и стал вести бизнес самостоятельно. В 1893 году Пётр Макушин открыл книжный магазин в Иркутске. К концу 19-го века фирма Макушина стала самой крупной в Сибири. Помимо магазинов в Томске и Иркутске она имела сельские книжные лавки в 125 населенных пунктах, в которых продавалось около 250 тысяч наименований книг. Всего же за 25 лет было продано несколько миллионов книг, в том числе учебники и научная литература.

Собственный капитал предпринимателя, начинавшего с заемных пяти тысяч, к концу его жизни составил миллион рублей. Помимо этого реализовалась и его главная

миссия: тысячи людей получили доступ к книгам и образованию. Идея, которой горел Макушин, помогла ему создать собственный рынок сбыта книг и сформировать спрос на неходовой для того времени товар.

Строил заводы, а прославился усадьбой

Томские купцы занимались не только торговлей. Были те, кто зарабатывал на промыслах, доставке грузов и промышленности. Так, в 1842 году чиновники насчитывали в городе 19 кожевенных, 2 свечных, 2 мыловаренных, 2 канатных и 25 кирпичных заводов. Большинство предприятий специализировалось на переработке продуктов животноводства. Первое место занимала кожевенная промышленность. Выделанные кожи шли на пошив обуви, изготовление конской упряжи, а также использовались как упаковочный материал для перевозки чая из Китая.

У томского купца 1-й гильдии Степана Сосулина было несколько заводов. В 1840-1850-х годах Степан Егорович приобрел у золотопромышленников Поповых участок земли в живописном месте, который назвал Степановкой. Помимо сада с оранжереями на этом участке он построил кожевенный, свечной и мыловаренный заводы. На них производили кожи, бродни, сапоги, хомуты, а также ядровое мыло и свечи. Руководил предприятиями сын Николай. Он лично следил за качеством выделки кожи, интересовался развитием производства и внедрял европейские нововведения. Продукция заводов Сосулина помимо местного рынка поставлялась в Кяхту, Красноярск, Енисейск. Позже он построил Гавриило-Николаевский винокурный завод.

Но в историю города Сосулины вошли не как промышленники, а как владельцы самого красивого имения. Сосулинская усадьба славилась своим садом и церковью во имя апостола Стефана. Двухэтажный дом был украшен резными карнизами и острокопечными башнями, а его террасы возвышались над Ушайкой. В

саду имелись оранжерея и теплица, где выращивали цветы, ананасы, виноград, лимоны, апельсины, персики, яблоки и груши. В усадьбе был свой фонтан, грот, беседки, летняя купальня для гостей и горы для катания зимой. Хозяева были очень гостеприимными, поэтому проложили до своего дома благоустроенную дорогу с освещением и озеленением. В 1860 году Сосулин продал землю и заводы конезаводчику Илье Фуксману. Позже дом сгорел, а заводы были разрушены наводнением. От купцов Сосулиных Томску досталось название микрорайона — Степановка, который стал частью города в 1950-х годах после появления жилой застройки за железнодорожными путями станции Томск I.



Усадьба Сосулина



Региональный центр финансовой грамотности: бесплатные юридические консультации по финансовым вопросам

задолженность, высокая
долговая нагрузка

налоги и пенсионное
обеспечение

банкротство физлиц

наследство

накопления
и сбережения

финансовое
планирование

кредитование

финансовое
мошенничество



Telegram-канал
«Мои финансы |
Томск»



Telegram



Сайт

Как получить консультацию

По телефону
горячей линии 8-800-201-67-70

Записаться
и прийти на
прием лично
в РЦФГ г. Томск,
ул. Гоголя, 15,
оф. 401